Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

OMAVARAISUUS

JOHDANTO

VOIKO TÄMÄ RYHMÄ AUTTAA MINUA PERUSTAMAAN OMAN LIIKEYRITYKSEN TAI LAAJENTAMAAN SITÄ?

Liikeyrityksen perustaminen tai liiketoiminnan laajentaminen ei ole helppoa, mutta omavaraisuusryhmäsi auttaa sinua, niin että opit tekemään viisaita päätöksiä liiketoimissasi. Ryhmätapaamisissa sitoudut suorittamaan konkreettisia tehtäviä. Ryhmä antaa sinulle uusia ideoita ja kannustaa sinua. Tämän ryhmän tavoitteena ei ole vain auttaa sinua liiketoiminnassa; sen tavoitteena on myös auttaa sinua olemaan kuuliaisempi ja luottamaan enemmän Herraan ja saamaan Hänen lupaamansa ajallisen ja hengellisen omavaraisuuden siunaukset.

MIKÄ ON OMAVARAISUUSRYHMÄ?

Omavaraisuusryhmä on erilainen kuin useimmat kirkon luokat, oppitunnit ja työpajat. Opettajia, johtajia tai kouluttajia ei ole. Ryhmän jäsenet oppivat yhdessä toinen toistaan tukien ja kannustaen. Me pidämme toisiamme vastuussa sitoumuksistamme ja neuvottelemme keskenämme ratkaistaksemme ongelmia.

MITÄ RYHMÄN JÄSENET TEKEVÄT?

Kokouksissa ryhmän jäsenet sitoutuvat toimimaan. Me emme ainoastaan *opi* vaan myös *teemme* asioita, jotka tekevät meistä omavaraisia. Me teemme sitoumuksia, autamme toisiamme pitämään nuo sitoumukset ja raportoimme edistymisestämme. Koska ryhmä toimii neuvostona, on tärkeää tulla kokouksiin säännöllisesti ja täsmällisesti. Pidä aina mukanasi tämä työkirja sekä kirjaset *Perustukseni – periaatteita, taitoja, tapoja* ja *Polkuni kohti omavaraisuutta*. Kukin ryhmätapaaminen kestää parisen tuntia. Sitoumustemme mukaan toimiminen voi viedä aikaa 1–2 tuntia päivässä.

MITÄ AVUSTAJA TEKEE?

Avustajat eivät ole liiketoiminnan eivätkä opetuksen asiantuntijoita. He eivät johda eivätkä opeta ryhmää. He yksinkertaisesti auttavat ryhmää noudattamaan täsmällisesti aineistossa olevia ohjeita. Tavallisesti ryhmän kokouksissa avustaa omavaraisuusasiantuntija; muutaman viikon kuluttua ryhmän jäseniä voi kuitenkin tarvittaessa pyytää toimimaan avustajina. Lisätietoja, ks. *Johtajan opas* ja videot sivustolla srs.lds.org.

KURSSITODISTUS

Ryhmän jäsenet, jotka käyvät kokouksissa ja pitävät sitoumukset, voivat saada LDS Business Collegesta seuraavat kaksi kurssitodistusta: liiketoiminnan kurssitodistus (ks. edellytykset sivuilla 197–198) ja omavaraisuuskurssin todistus (ks. sivu 29 julkaisussa *Perustukseni*).

"Perheessä, seurakunnassa tai vaarnassa ei ole mitään ongelmaa, jota ei voitaisi ratkaista, jos etsimme ratkaisuja Herran tavalla eli neuvottelemme – todella neuvottelemme – toistemme kanssa."

M. RUSSELL BALLARD, *Counseling with Our Councils*, uudistettu laitos, 2012, s. 4

SISÄLLYSLUETTELO

1. Kuinka perustan oman liikeyrityksen tai kehitän liiketoimintaani? 1
2. Mitä ihmiset haluavat ostaa? 15
3. Kuinka ostan tuotteeni ja määritän myyntihinnan? 31
4. Mistä tiedän, tuottaako liikeyritykseni voittoa? 45
5. Kuinka pidän liikeyritykseni ja perheeni varat erillään? 63
6. Kuinka liikeyritykseni edistyy? 81
7. Kuinka laajennan liiketoimintaani? 91
8. Kuinka paljon minulla on varaa sijoittaa liiketoimintani laajentamiseen? 105
9. Mistä tiedän, pitäisikö minun ottaa lainaa liiketoimintani laajentamiseen? 125
10. Kuinka saan lisää asiakkaita ja lyön kaupat lukkoon? 145
11. Kuinka kasvatan liikevoittoani? 165
12. Kuinka jatkan liiketoimintani kehittämistä? 181

Todistus kurssin suorittamisesta 198

Liiketoiminnassa menestymisen kaava 199

Myöhempien Aikojen Pyhien Jeesuksen Kristuksen Kirkko
Salt Lake City, Utah, Yhdysvallat

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.
Kaikki oikeudet pidätetään.

Hyväksytty englanniksi: 8/14
Hyväksytty käännettäväksi: 8/14
Alkuperäisjulkaisun nimi: *Starting and Growing My Business*
Finnish
12376 130

1

Kuinka perustan oman liikeyrityksen tai kehitän liiketoimintaani?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

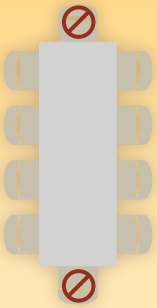
AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä ryhmän jäsenille tekstiviesti tai soita heille, jos sinulla on heidän yhteystietonsa. Kysy, ovatko he tulossa kokoukseen. Kannusta heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja merkitsemään nimensä osallistujaluetteloon.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto:
  - Tuo jokaiselle ryhmän jäsenelle oma kappale tätä työkirjaa sekä *Perustukseni – periaatteita, taitoja, tapoja* -kirjanen.
  - Tuo viisi ylimääräistä kappaletta *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasia siltä varalta, etteivät jotkut ryhmän jäsenet ole saaneet omaansa.
  - Valmistaudu näyttämään videoita, mikäli mahdollista.
  - Eikö saatavillasi ole kirjoja tai videoita? Voit saada ne verkossa osoitteesta srs.lds.org.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
  - Avustaja ei seiso kokouksen aikana eikä istu pöydän päädyssä. Avustajan ei pidä olla huomion keskipisteenä vaan hänen tulee auttaa ryhmän jäseniä keskittymään toisiinsa.

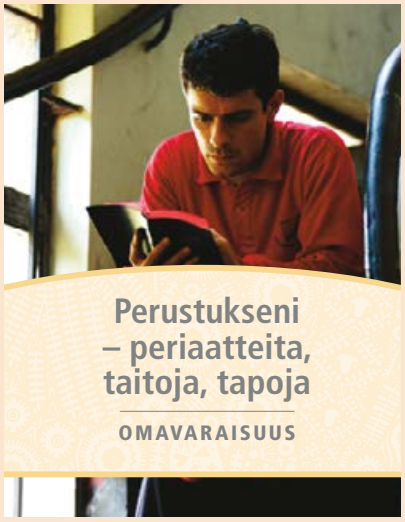


Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ryhmän jäseniä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen. Opettele heidän nimensä.
- Laita paperiarkki kiertämään ja pyydä ryhmän jäseniä kirjoittamaan siihen koko nimensä, seurakuntansa ja syntymäpäivänsä (päivä ja kuukausi, *ei vuotta*).
  - Mene ryhmätapaamisen jälkeen sivulle srs.lds.org/report ja rekisteröi kaikki ryhmän jäsenet annettujen ohjeiden mukaan.
  - Tee ensimmäisen kokouksen jälkeen yhteystietoluettelo ryhmän jäseniä varten.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana, joka pitää ryhmän aikataulussa. Pyydä häntä laittamaan ajastin päälle kirjassa olevan ohjeen mukaan.
  - Näet esimerkiksi ohjeen, jossa sanotaan ”Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten”. Ajanottaja käynnistää ajastimen puhelimessaan, kellossaan tai muussa saatavilla olevassa laitteessa ja kertoo ryhmälle, kun aika on päättynyt. Ryhmä voi sen jälkeen päättää, aloitetaanko seuraava osuus vai jatketaanko keskustelua vielä muutaman minuutin ajan.

Aloitettaessa:

- Sano: ”Tervetuloa tähän omavaraisuusryhmään.”
- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Sano seuraavaa:
  - ”Tämän omavaraisuusryhmän nimi on ’Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen’. Oletteko te kaikki täällä perustaaksenne oman liikeyrityksen tai laajentaaksenne liiketoimintaa?
  - Jatkuva koulutusrahasto ei myönnä yrityslainoja. Mutta näiden kokousten jälkeen teillä on paremmat valmiudet tehdä päätöksiä, jotka koskevat paikallisten lainanantajien tarjoamia lainoja.
  - Meillä on 12 tapaamista. Kukin kokous kestää parisen tuntia. Käytämme myös tunnin tai pari päivässä liiketoimintaamme auttavien sitoumustemme pitämiseen. Sitoudutteko te käyttämään tähän sen vaatiman ajan?”
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Sano seuraavaa:
  - ”Aina kun tapaamme, aloitamme aiheella, joka on kirjasesta nimeltä *Perustukseni – periaatteita, taitoja, tapoja*. Tämä auttaa meitä oppimaan periaatteita, taitoja ja tapoja, jotka johtavat hengelliseen ja ajalliseen omavaraisuuteen, ja elämään niiden mukaan.
  - Pyhä Henki antaa teille ajatuksia viikon varrella. Kirjoittakaa ideanne muistiin ja toimikaa niiden mukaan. Kun teette sen, Herra siunaa teitä ja suorittaa ihmeitään liiketoimintaanne liittyen.”
- **Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.**
- Lue ensimmäisen presidenttikunnan kirjoittama johdanto *Perustukseni*-kirjasen sivulla 2. Käykää sitten läpi tuon kirjasen 1. periaate ja palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan.



OPI

ME OLEMME OSA ”HERRAN VARASTOHUONETTA”

Ajasta: **Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.**

Toteuta: Jakautukaa kolmen hengen ryhmiin. Siirtäkää tuoleja, niin että olette kasvokkain.

1. Yksi teistä kertoo toisille jostakin saavutuksestaan. Voisitte sanoa: ”Sain työpaikallani palkinnon parhaasta palvelusta” tai ”Palvelin lähetystyössä” (tai muussa kirkon tehtävässä) tai ”Olen äiti”.
2. Nyt toiset kaksi kertovat mahdollisimman nopeasti, mitä taitoja ja kykyjä sen saavuttamiseksi on tarvittu. Sen tulisi kestää minuutin ajan. Jos joku sanoi ”Palvelin lähetystyössä”, toiset voisivat nopeasti sanoa ”Sitten sinä olet rohkea, hyvä oppilas, ahkera työntekijä, johtaja, sosiaalinen, tavoitteellinen, ihmisten kanssa toimeen tuleva, opettaja, hyvä suunnittelija ja pystyt tekemään vaikeitakin asioita.”
3. Toistakaa tämä jokaisen henkilön kohdalla.

Keskustele: Miltä sinusta tuntui, kun muut kertoivat omista kyvyistäsi ja taidoistasi?

Lue: Kaikki ne taidot ja kyvyt, joita meillä kullakin on, ovat osa ”Herran varastohuonetta”.

Keskustele: Lukekaa oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta. Voiko meidän ryhmämme työskennellä yhdessä ja tavoitella vain toisten ryhmän jäsenten parasta?

Toteuta: Suoritetaanpa ensimmäinen tehtävä yhdessä ryhmänä. Käytetään viisi minuuttia siihen, että keksimme ryhmällemme nimen.

Kirjoita ryhmän nimi tähän:

_____

”Ja kaikki tämä elävän Jumalan kirkon hyväksi, jotta jokainen voi kartuttaa talenttiaan, jotta jokainen voi hankkia toisia talentteja, niin, jopa satakertaisesti, vietäviksi Herran varastohuoneeseen – – jokaisen tavoitellessa lähimmäisensä parasta ja tehdessä kaiken silmämääränä vain Jumalan kunnia.”

OL 82:18–19

MITÄ ME AIOMME TEHDÄ TÄSSÄ RYHMÄSSÄ?

Lue: Me työskentelemme yhdessä ryhmänä auttaaksemme toisiamme perustamaan kukin oman liikeyrityksensä ja laajentamaan liiketoimintaamme. Meillä on myös suurempi tavoite – tulla omavaraisiksi, niin että voimme paremmin palvella muita. Kun kykenemme pitämään huolta itsestämme, voimme sen jälkeen paremmin auttaa muita ihmisiä.

Katso: Katsokaa menestyskertomus "Samuel: Computer Repair" [Samuel: tietokoneen korjaus]. (Ellet saa käsiisi tätä videota, jatka lukemista.)

Toteuta: Kolmen seuraavan kuukauden aikana vastaat seuraaviin liiketoimintaa koskeviin kysymyksiin. Lukekaa yhdessä liiketoimintaa koskevat kysymykset, joihin tullaan vastaamaan tässä omavaraisuusryhmässä.

VIIKKO	KUINKA PERUSTAN LIIKEYRITYKSENI	VIIKKO	KUINKA LAAJENNAN LIIKETOIMINTAANI
1	Kuinka perustan oman liikeyrityksen tai kehitän liiketoimintaani?	7	Kuinka laajennan liiketoimintaani?
2	Mitä ihmiset haluavat ostaa?	8	Kuinka paljon minulla on varaa sijoittaa liiketoimintani laajentamiseen?
3	Kuinka ostan tuotteeni ja määritän myyntihinnan?	9	Mistä tiedän, pitäisikö minun ottaa lainaa liiketoimintani laajentamiseen?
4	Mistä tiedän, tuottaako liikeyritykseni voittoa?	10	Kuinka saan lisää asiakkaita ja lyön kaupat lukkoon?
5	Kuinka pidän liikeyritykseni ja perheeni varat erillään?	11	Kuinka kasvatan liikevoittoani?
6	Kuinka liikeyritykseni edistyy?	12	Kuinka jatkan liiketoimintani kehittämistä?

Lue: Joka viikko me teemme sitoumuksia, toimimme, saavumme ajoissa kokouksiimme ja raportoimme ryhmälle. Kun työskentelemme yhdessä ryhmän kanssa, menestymme yhdessä! Tässä ovat tämän viikon kysymys ja tehtävä.

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Mihin minun tulisi keskittyä pyrkiessäni perustamaan liikeyrityksen tai laajentamaan liiketoimintaani?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Käytän Liiketoiminnassa menestymisen kaavaa päivittäin saadakseni selville, mihin minun tulee keskittyä perustaessani liikeyrityksen ja laajentaessani liiketoimintaani.

Tämän kokouksen loppuosa auttaa meitä vastaamaan tähän kysymykseen ja suoriutumaan tästä tehtävästä.

KUINKA HALLITSEN VAROJANI VIISAASTI?

Lue: Omavaraisuus tarkoittaa sitä, että kulutamme vähemmän kuin ansaitsemme ja laitamme rahaa säästöön. Säästöt voivat auttaa meitä suoriutumaan odottamattomista kuluista tai huolehtimaan itsestämme ja perheestämme, kun tulomme ovat odotettua pienemmät. Osana tätä ryhmää sitoudumme joka viikko laittamaan rahaa säästöön, edes kolikon tai pari.

Keskustele: Joissakin maissa kuten Suomessa on hyvä laittaa rahaa säästötilille. Toisissa maissa se ei ole niinkään hyvä ajatus, kuten maissa, joissa on korkea inflaatio tai joiden pankit ovat epävakaita. Mitä säästömahdollisuuksia oman alueesi pankeissa on? Mitkä pankit tarjoavat parhaan koron säästöille?

Lue: Toinen omavaraisuuteen liittyvä asia on elää ilman henkilökohtaista velkaa. Henkilökohtaisia lainoja otetaan silloin, kun kulutamme enemmän rahaa kuin omistamme. Profeetat ovat neuvoneet meitä välttämään henkilökohtaista velkaa. Kun meistä tulee omavaraisempia, vähennämme henkilökohtaisia velkoja ja pääsemme niistä kokonaan eroon. Joissakin tapauksissa saattaa kuitenkin olla viisasta ottaa velkaa liiketoimintaa varten. Osana tätä ryhmää saamme tietää, milloin laina voi auttaa meitä laajentamaan liiketoimintaamme.

Äkilliset sairaudet tai onnettomuudet saattavat aiheuttaa suuria taloudellisia menetyksiä. Vakuutukset voivat usein antaa turvan tällaisilta taakoilta. Vakuutuksen ottaminen voi olla tärkeä osa polkuamme kohti omavaraisuutta.

Keskustele: Tietyt vakuutukset (kuten sairausvakuutus ja henkivakuutus) ovat helpommin saatavilla ja hyödyllisempiä kuin jotkin muut vakuutukset. Jotkin vakuutuslaitokset ovat parempia kuin toiset. Mitkä ovat parhaita vakuutusvaihtoehtoja omalla seudullanne?

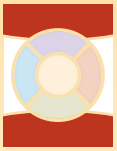
KUINKA MINUSTA VOI TULLA MENESTYVÄ YRITTÄJÄ?

Toteuta: Liiketoiminnassa menestymisen kaavassa on luettelo asioista, joita menestyvät yrittäjät tekevät. Etsi itsellesi pari. Ottakaa esiin tämän työkirjan viimeisellä sivulla oleva Liiketoiminnassa menestymisen kaava.

Lukekaa vuorotellen, kuinka menestyvät yrittäjät löytävät vastauksia kysymykseen ”Mitä ihmiset haluavat ostaa?”.

Keskustele: Kuinka Liiketoiminnassa menestymisen kaava voi auttaa sinua tulemaan menestyväksi yrittäjäksi?

Lue: Kun näemme tässä työkirjassa oheisen merkin, tiedämme, että kyseinen periaate on Liiketoiminnassa menestymisen kaavassa.



Liiketoiminnassa menestymisen kaava ei ole tarkoitettu pelkästään kokouksiamme varten. Käytämme sitä säännöllisesti viikon varrella. Aina kun edessämme on jokin ongelma tai mahdollisuus, käännymme Liiketoiminnassa menestymisen kaavan puoleen nähdäksemme, mitä menestyvä liikeyrityksen omistaja tekisi.

KUINKA VOIN KEHITTÄÄ LIIKETOIMINTAANI?

Lue: Menestyvät yrittäjät osaavat kuvailla liiketoimintaansa selkeästi. Se auttaa heitä keskittymään siihen, mikä tuottaa rahaa ja mikä ei. Se auttaa heitä myös saamaan apua muilta, kuten toisilta yrittäjiltä tai lainanantajilta. Menestyvät yrittäjät pitävät kirjaa liiketoimintansa edistymisestä.

Hanki tällä viikolla tyhjä muistikirja liikeyritystäsi varten. Käytät tätä muistikirjaa kirjoittaaksesi siihen liiketoimintaasi koskevia ajatuksiasi ja ideoitasi ja pitääksesi kirjaa liiketoimistasi. Me käytämme yritysmuistikirjaamme sekä kokouksissamme että viikon varrella.

Kun näemme tässä työkirjassa oheisen merkin, se muistuttaa meitä siitä, että meidän tulee kirjoittaa yritysmuistikirjaamme.

KUINKA TARKKAILEN LIIKEYRITYSTÄ JA MIETIN LIIKETOIMINNAN MENESTYMISTÄ?

Lue: Osana tämän viikon tehtäväsitoumusta opimme käyttämään Liiketoiminnassa menestymisen kaavaa tarkkaillessamme jotakin liikeyritystä ja havainnoidessamme, noudattaako se menestyksen periaatteita.

Toteuta: Jakautukaa kolmen hengen ryhmiin. Siirtäkää tuoleja, niin että olette kasvokkain. Käyttäkää Liiketoiminnassa menestymisen kaavaa ja noudattakaa seuraavia ohjeita:

1. Valitkaa jokin paikallinen yritys, jonka kaikki tuntevat edes jotenkin. Sitten yksi henkilö esittää jonkin kaavassa olevan kysymyksen. Esimerkiksi ”Näyttääkö tämän huonekaluliikkeen omistaja tietävän, mitä ihmiset haluavat ostaa?” Tai ”Näyttääkö siltä, että hän osaa myydä?”
2. Toiset käyttävät minuutin tai pari vastatakseen kysymykseen kaavan periaatteiden mukaan sen perusteella, mitä he tietävät kyseisestä yrityksestä. Esimerkiksi ”Kyllä, omistaja tietää, mitä ihmiset arvostavat.” Tai ”Ei, omistaja ei näytä kovin hyvin osaavan lyödä kauppoja lukkoon.”
3. Toistakaa toiminta kolme tai neljä kertaa.
4. Keskustelkaa nyt omista liiketoimistanne. Teettekö te niitä asioita, joita menestyvät yrittäjät tekevät?

Toteuta: Ota parisi kanssa esiin sivut 13–14. Lukekaa ja keskustelkaa siitä, kuinka tarkkailette viikon varrella liikeyrityksiä.

MIKSI HERRA HALUAA MEIDÄN OLEVAN OMAVARAISIA?

Keskustele: Miksi Herra haluaa meidän olevan omavaraisia?

Lue: Lukekaa oikealla oleva lainaus.

Keskustele: Millä tavalla pyrkimyksellämme perustaa liikeyritys tai laajentaa liiketoimintaa voi olla ”pyhä tarkoitus”, kuten vanhin Christofferson sanoi?

Lue: Herralla on voima auttaa meitä tulemaan omavaraisiksi. Hän on sanonut: ”Katso, minä olen Jumala; ja minä olen ihmeiden Jumala” (2. Nefi 27:23). Kun pyhitämme pyrkimyksemme menestyä liiketoimissamme pyhään tarkoitukseen tulla omavaraisiksi, Herra ohjaa meitä innoituksella. Kun osoitamme uskoamme kuuntelemalla Herran antamaa innoitusta ja noudattamalla sitä, Hän tekee ihmeitään ja saa pyrkimyksistämme aikaan jotakin paljon suurempaa kuin mihin koskaan pystyisimme omin voiminemme.

”Pyhittäminen tarkoittaa jonkin erottamista tai vihkimistä pyhäksi, pyhiin tarkoituksiin omistetuksi.”

D. TODD CHRISTOFFERSON, ”Mietteitä pyhitetystä elämästä”, *Liahona*, marraskuu 2010, s. 16

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ EDISTYÄKSENI?

Ajasta: **Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.**

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Toteuta: Mitä voisit tehdä perustaaksesi oman liikeyrityksen tai kehittääksesi liiketoimintaasi tällä viikolla?

Tee tästä ajatuksesta ”liiketoimintasi viikkotavoite”. Se on itse laatimasi sitoumus.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

”Herra kykenee tekemään kaiken tahtonsa mukaisesti ihmislasten hyväksi, jos he osoittavat uskoa häneen.”

1. NEFI 7:12

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: **Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.**

Lue: Valitsemme joka viikko ”toimintaparin”. Se on ryhmän jäsen, joka auttaa meitä pitämään sitoumuksemme. Toimintaparien tulee pitää yhteyttä toisiinsa viikon varrella ja raportoida edistymisestään toinen toiselleen. Tavallisesti toimintaparit ovat samaa sukupuolta olevia henkilöitä, jotka eivät ole samaa perhettä.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Suoritan päivittäin kaikki Liiketoiminnassa menestymisen kaavassa olevat toiminnat *(ks. sivut 13–14).*

Hankin yritysmuistikirjan ja otan sen mukaan seuraavaan kokoukseemme.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Katso: ”Action and Commitment” [Toiminta ja sitoutuminen] (Ei videota? Lukekaa sivu 12.)

Toteuttakaa: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Merkitse alla oleviin laatikkoihin ”Kyllä” tai ”En” tai asianmukainen lukumäärä.

Suoritin päivittäin Liiketoiminnassa menestymisen kaavan toiminnat (Merkitse päivien lukumäärä)	*Toin mukanani yritysmuistikirjan (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Muista myös kirjata henkilökohtaiset kulusi *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasen lopussa olevaan taulukkoon.

Lue: Seuraavassa ryhmätapaamisessamme taululla on avustajan piirtämä yllä olevan kaltainen sitoumustaulukko. Saavumme paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja merkitsemme taululle oman edistymisemme.

Valitse joku toimimaan *Perustukseni* -aiheen avustajana seuraavalla viikolla. Pyydä häntä lukemaan tämän työkirjan etukannen sisäsivulta, mitä avustajat tekevät. Hänen tulisi toimia avustajana samalla tavoin kuin tämänpäiväinen avustaja teki:

- Luo Hengelle otollinen ilmapiiri; kehota ryhmän jäseniä tavoittelemaan Hengen vaikutusta.
- Luota aineistoon; älä lisää siihen mitään, vaan tee juuri niin kuin siinä sanotaan.
- Hallitse käytettävissä oleva aika.
- Kasvata intoa; pitäkää hauskaa!

Toteuta: Kuka haluaisi saada liiketoiminnan kurssitodistuksen Salt Lake Cityssä Utahissa Yhdysvalloissa sijaitsevasta LDS Business Collegesta? Ottakaa esiin sivut 197–198 ja lukekaa vuorotellen, mitä siihen vaaditaan.

Lue: Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

”Kun suoriutumista mitataan, suoriutuminen paranee. Kun suoriutumista mitataan ja siitä raportoidaan, kehittymisen tahti kiihtyy.”

THOMAS S. MONSON, julkaisussa Conference Report, lokakuu 1970, s. 107

Huomautus avustajalle:

Muista valmistaa kopiot ryhmän yhteystiedoista seuraavaa kokousta varten.

Muista myös rekisteröidä kaikki ryhmän jäsenet osoitteessa srs.lds.org/report.

Resursseja

TOIMINTA JA SITOUTUMINEN

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

KERTOJA 1: *Me uskomme sitoumusten tekemiseen ja pitämiseen. Kaikki, mitä me teemme omavaraisuusryhmissämme, perustuu sitoumusten tekemiseen ja raportoimiseen.*

KERTOJA 2: *Ryhmätapaamisen lopussa kertaamme viikon tehtävät ja lisäämme allekirjoituksemme osoittaaksemme sitoumuksemme. Valitsemme myös toimintaparin sille viikolle. Toimintapari allekirjoittaa työkirjamme ja siten sitoutuu tukemaan meitä. Ja joka päivä viikon varrella olemme yhteydessä toimintapariimme ja raportoimme tekemisistämme ja saamme tarvittaessa apua.*

KERTOJA 3: *Viikon aikana merkitsemme edistymisemme työkirjaan käyttämällä annettuja apuvälineitä kuten taulukkoja tai muita lomakkeita. Ja jos tarvitsemme lisäapua, voimme pyytää sitä sukulaisiltamme, ystäviltämme tai avustajalta.*

KERTOJA 4: *Seuraavan kokouksemme alussa raportoimme sitoumuksistamme. Tämän tulisi olla mukava, voimallinen kokemus jokaiselle. Ajatelkaa sitä, kuinka sitoumusten tekeminen ja edistyksen raportoiminen on auttanut näitä ihmisiä.*

RYHMÄN JÄSEN 1: *Kun raportoin sitoumuksistani ensimmäistä kertaa, ajattelin: "Tämä tuntuu oudolta." Miksi ryhmäni jäsenet välittäisivät siitä, mitä olen saanut tehtyä? Mutta sitten huomasin, että he todella välittivät siitä. Ja se auttoi minua.*

RYHMÄN JÄSEN 2: *Tajusin, etten halunnut tuottaa pettymystä ryhmälleni. Niinpä tein lujasti töitä pitääkseni sitoumukseni. En usko, että olisin edistynyt millään muulla tavalla. Viikoittainen raportoiminen todella auttoi minua asettamaan asiat tärkeysjärjestykseen.*

RYHMÄN JÄSEN 3: *Kun ajattelin omaa polkuani kohti omavaraisuutta, minua pelotti, koska se oli niin suuri asia. Mutta ryhmätapaamiset auttoivat minua jakamaan sen pieniin vaiheisiin. Ja raportoin ryhmälleni jokaisesta vaiheesta. Siten saatoin todella edistyä. Onnistumiseni taisi johtua uusien tapojen muodostamisesta.*

Takaisin sivulle 11

KUINKA KÄYTÄN LIIKETOIMINNASSA MENESTYMISEN KAAVAA?

Joka päivä tällä viikolla tarkkaile ja pohdi mietiskellen liiketoiminnassa menestymisen periaatteita. Vieraile päivittäin liikeyrityksissä tunnin tai parin ajan ja tarkkaile niiden toimintaa. Kun vierailet paikallisissa yrityksissä, ota mukaan oma muistikirjasi ja tämä työkirja, jotta voit käyttää seuraavia kysymyksiä sekä Liiketoiminnassa menestymisen kaavaa (tämän työkirjan viimeisellä sivulla).

PÄIVITTÄISET TOIMINNAT:

1. päivä

Asiakkaat

Tarkkaile mitä, milloin ja kuinka paljon asiakkaat ostavat. Kertaa kaavassa näkyvät asiakkaan periaatteet. Kirjoita ajatuksiasi tähän:

.....

.....

.....

2. päivä

Myynti

Kuinka liikeyritykset myyvät tuotteitaan tai palveluitaan? Voisivatko ne tehdä sen paremmin? Kertaa kaavassa näkyvät myynnin periaatteet. Kirjoita ajatuksiasi tähän:

.....

.....

.....

3. päivä

Kulut

Ajattele liikeyritysten kuluja. Kuinka ne vähentävät kulujaan? Kertaa kaavassa olevat kuluperiaatteet. Kirjoita ajatuksiasi tähän:

.....

.....

.....

4. päivä

Voitto

Pidettiinkö liikeyrityksessä kirjaa tuloista tai kuluista? Jos kyseessä olisi oma yrityksesi, kuinka pitäisit kirjaa rahaliikenteestä? Kertaa kaavassa olevat liikevoiton periaatteet. Kirjoita ajatuksiasi tähän:

.....

.....

.....

Kahden seuraavan päivän ajan pohdi ja rukoile varmuutta siitä, että Herra siunaa pyrkimyksiäsi palvella pyhää tarkoitusta omassa liiketoiminnassasi. Kirjoita muistiin vaikutelmat, joita saat päivittäin ajatellessasi kutakin osaa Liiketoiminnassa menestymisen kaavasta.

PÄIVITTÄISET TOIMINNAT:
5. päivä
Asiakkaat
.....
.....
.....
Myynti
.....
.....
.....
6. päivä
Voitto
.....
.....
.....
Kulut
.....
.....
.....

Takaisin sivulle 8

2
Mitä ihmiset haluavat ostaa?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto. Eikö saatavillasi ole kirjoja tai videoita? Voit saada ne osoitteesta srs.lds.org.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.

UUTTA!

- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Suoritin päivittäin Liiketoiminnassa menestymisen kaavan toiminnat (Merkitse päivien lukumäärä)	Toin mukanani yritysmuistikirjan (Kyllä/En)	Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	6	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.

UUTTA!

- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

UUTTA!

- Jaa kopiot ryhmän jäsenten yhteystiedoista (edellisestä kokouksesta).
- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 2. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Keskustele: Lukekaa oikealla oleva lainaus. Kuinka tämä soveltuu meidän ryhmäämme?

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Meidän tulee yrittää pitää kaikki tekemämme sitoumukset. Se on yksi omavaraisten ihmisten tärkeimpiä tapoja.

Ennen kuin istuudumme, lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme. Nämä lausumat muistuttavat meitä ryhmämme tarkoituksesta.

"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."

OL 104:15

Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.

"Kun suoriutumista mitataan, suoriutuminen paranee. Kun suoriutumista mitataan ja siitä raportoidaan, kehittymisen tahti kiihtyy."

THOMAS S. MONSON, julkaisussa Conference Report, lokakuu 1970, s. 107

Lue: Istutaanpa alas.

Onko kaikilla yritysmuistikirja mukana? Ne, joilla ei ole sitä, pyytäkää joltakulta paperia, johon voitte tänään kirjoittaa. Tuottehan jatkossa muistikirjanne jokaiseen kokoukseen.

Kun näemme oheisen merkin, se muistuttaa meitä siitä, että meidän on tärkeä kirjoittaa käsittelemiämme asioita omaan yritysmuistikirjaamme. Meidän ei tarvitse kirjoittaa niitä muistiin juuri sillä hetkellä, mutta kokouksen aikana tai viikon varrella meidän tulisi kirjoittaa asioita, jotka auttavat meitä liikeyrityksen perustamisessa ja liiketoiminnan laajentamisessa.

Kirjoittakaa yritysmuistikirjaanne, mitä olette oppineet pitämällä sitoumuksenne.

Keskustele: Neuvotellaanpa yhdessä ja autetaan toisiamme liiketoimissamme. Tämä on tämän kokouksen tärkein keskustelu!

Mitä opit suorittaessasi Liiketoiminnassa menestymisen kaavassa olevat päivittäiset tehtävät? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

OPI

MITÄ IHMISET HALUAVAT OSTAA?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Kuinka valitsemme liikeidean, joka voi menestyä? Jos meillä on jo liikeyritys, mistä tiedämme, onko se juuri se oikea?

Tässä oppiaiheessa keskitytään Liiketoiminnassa menestymisen kaavan osaan Asiakkaat.

Katso: ”Business on a Stick” [Tikkukauppaa] (Ei videota? Lukekaa sivu 26.)

Keskustele: Mitä opitte tästä videosta?

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Mitä ihmiset haluavat ostaa?**

VIIKON TEHTÄVÄT – Puhun liikeyritysten omistajille ja asiakkaille ja valitsen tuotteen tai palvelun, joka ratkaisee asiakkaiden ongelmia.

Tämän kokouksen loppuajan opettelet ja harjoittelet taitoja, jotka auttavat sinua vastaamaan tähän kysymykseen ja suorittamaan nämä tehtävät. Tämä video auttaa sinua pääsemään alkuun esittämällä oikeita kysymyksiä.

Katso: ”Selecting the Right Business” [Valitse oikea liikeidea] (Ei videota? Lukekaa sivu 28.)

Lue: Luetaanpa tämä kaavio ja suoritetaan seuraavalla sivulla oleva harjoitustehtävä.

VALITSE OIKEA LIIKEIDEA

1 ***Mitä ihmiset haluavat ostaa?***
ASIAKKAAT, TUOTTEET

2 ***Mitä minä voisin tarjota?***
TAIDOT, HARRASTUKSET, KOKEMUS

MINULLE SOPIVA LIIKETOIMINTA!

3 ***Mikä auttaa pääsemään alkuun?***
KILPAILU, TAVARANTOIMITTAJAT, PÄÄOMA

4 ***Mikä kasvattaa tulojani?***
RIITTÄVÄ LIIKEVAIHTO/TUOTTO

KUINKA VALITSEN OIKEAN LIIKEIDEAN?

Toteuta: Millaista liiketoimintaa olet ajatellut: elintarvikemyyntiä, pitopalvelua, terveydenhoitoa, kunnossapitoa, rakentamista, tuotantoa, palveluja vai jotakin muuta?

Käytä edellisen sivun kaavion neljää kysymystä, jotka auttavat sinua rajaamaan vaihtoehtojasi. **Huomaa oikealla olevat esimerkit.** Kirjoita yksi tai kaksi erityyppistä toimialaa, jotka kiinnostavat sinua:

_____

Kysykää vierustoverisi kanssa toisiltanne seuraavat kysymykset. Kirjoita vastauksesi muistiin.

1. Mitä *nimenomaisia* tarpeita olet huomannut asiakkailla omaan liiketoimintaasi tai sinua kiinnostavaan alaan liittyen? Mitä asiakkaat ostaisivat?

_____

_____

2. Mihin tarpeisiin liiketoimintasi voi vastata? Missä olet taitava tai millaisesta tekemisestä olet kiinnostunut?

_____

_____

3. Minkä nimenomaisen liikeyrityksen voisit perustaa helposti, tai kuinka voisit laajentaa tai muuttaa nykyistä liiketoimintaasi tehdäksesi siitä kannattavampaa? Ajattele kilpailua, tavarantoimittajia ja tarvittavaa rahasummaa.

_____

_____

4. Kuinka liiketoimintasi voi kasvattaa tulojasi ja auttaa sinua tulemaan omavaraisemmaksi? Missä voit tehdä voittoa?

_____

_____

Luettele erityisiä liikeyrityksiä, joista haluat saada lisää tietoa:

_____

_____

Menestyvät yrittäjät ajattelevat suuria mutta aloittavat pienestä.

Esimerkki:

Ruoka, myynti

Jälkiruokaa tai välipaloja

Huokeita herkkuja iltapäiväksi, illaksi

Minusta on mukavaa laittaa ruokaa

Olen hyvä myymään

Yksinkertainen tuote

Vähän alkupääomaa

Vähän kilpailua

Paljon asiakkaita

Mukana kulkevia herkkuja?

Jäätelöä? Hedelmiä?

Jotakin erikoista?

KUINKA VOIN OPPIA ASIOITA LIIKEYRITYSTEN OMISTAJILTA?

Lue: Nyt kun meillä on joitakin ajatuksia omasta liiketoiminnastamme, aiomme tehdä markkinatutkimusta kokeillaksemme ideoitamme ja oppiaksemme lisää. Tarkkailemme ihmisiä, puhumme asiakkaiden kanssa, puhumme kilpailijoiden kanssa ja kokeilemme tuotteita. Ja löydämme todellisia tarpeita ja vastauksia.

Katso: ”Talking to Business Owners” [Puhu liikeyritysten omistajien kanssa] (Ei videota? Jatka lukemista.)

Toteuta: Harjoittele vierustoverisi kanssa esittämällä toisillenne kysymyksiä, joita esitätte liikeyritysten omistajille tällä viikolla. Kertokaa toisillenne omasta liiketoiminnastanne tai selittäkää, millaisen yrityksen haluaisitte perustaa. Esitelkää itsenne vuorotellen ja esittäkää oheiset kysymykset. Antakaa toisillenne palautetta ja yrittäkää uudelleen.

ESITTELY: Päivää, olen ___ (nimi). Mikä teidän nimenne on? Olen liiketoimintakurssilla ja yritämme ottaa selville, kuinka liikeyritykset menestyvät. Saisinko esittää teille kysymyksiä?

ASIAKKAIDEN TARPEET, TUOTTEET

- Mitä teidän asiakkaanne ostavat eniten?
- Miksihän asiakkaanne ostavat juuri teidän tuotteitanne?
- Ketkä ovat kilpailijoitanne? Miksi teidän liiketoimintanne on parempaa kuin heidän?

TAVARANTOIMITTAJAT, VOITTO

- Mistä te saatte tuotteenne? Onko olemassa muita tavarantoimittajia?
- Luuletteko, että voisitte saada tuotteita halvemmalla, jos ostaisitte enemmän kerralla?
- Mikä on teidän hintanne? Kuinka päätitte tämän hinnan? Onko se kannattavaa?
- Mitä tapahtuisi, jos nostaisitte tai laskisitte hintaanne?

MYYNTI

- Kuinka monta tuotetta arvioitte voivanne myydä päivittäin?
- Kuinka löydätte uusia asiakkaita?
- Kuinka tärkeä teidän sijaintinne on?
- Mitä menestyksenne avaimia voisitte mainita? Suurimpia ongelmia?

Keskustele: Kun kaikki ovat harjoitelleet vähintään kerran, keskustelkaa ryhmässä: Mitä te aiotte kysyä, kun lähdette puhumaan liikeyritysten omistajille? Kirjoita tähän, mitä olet oppinut:

_____

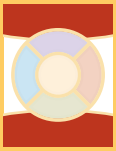
_____

_____

Lue: Joka päivä tällä viikolla, kun puhut liikeyritysten omistajien kanssa, kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä olet oppinut.

Katso: Katso, kuinka Joseph ja John perustivat uuden liikeyrityksen. Katso ”Joseph and John: Medical Products” [Joseph ja John – lääkintätuotteita]. (Ei videota? Jatkakaa seuraavalle sivulle.)

KUINKA VOIN OPPIA ASIAKKAILTA?



Menestyvät yrittäjät oppivat asiakkailtaan päivittäin.

Lue: Menestyvät yrittäjät oppivat asiakkailtaan päivittäin. Me voimme oppia paljon tarkkailemalla asiakkaitamme ja puhumalla heidän kanssaan. Meidän liiketoimintamme riippuu heistä. Kuunnellaan ja opitaan!

Katso: ”Talking to Customers” [Puhu asiakkaille] (Ei videota? Jatka lukemista.)

Toteuta: Harjoittele jonkun toisen ryhmäsi jäsenen kanssa kysymyksiä, joita aiot esittää asiakkaille tällä viikolla. Kuvittele, että tuo toinen henkilö on asiakkaasi. Keskustele oheisista kysymyksistä sikäli kuin ne liittyvät liikeyritykseesi tai liiketoimintaideaasi. Tee muistiinpanoja! Vaihtakaa sitten rooleja. Antakaa toisillenne hyödyllistä palautetta ja harjoitelkaa mahdollisten heikkouksien kehittämistä.

ESITTELY: Päivää, olen ___ (nimi). Mikä sinun nimesi on? Olen liiketoimintakurssilla ja opettelemme tuntemaan asiakkaita. Saisinko esittää joitakin kysymyksiä?

ASIAKKAIDEN TARPEET, TUOTTEET

- Mitä sinä ostat tästä liikeyrityksestä?
- Mitä muutoksia tekisit tähän tuotteeseen, jos voisit? Tähän liikeyritykseen?
- Oletko ostanut tätä tuotetta muualta? Oliko se tätä parempi vai huonompi? Miksi?

MYYNTI, VOITTO

- Miksi ostat tätä tuotetta täältä?
- Mikä saisi sinut ostamaan enemmän?
- Onko hinta kohtuullinen? Ostaisitko enemmän, jos hinta olisi alhaisempi?
- Ostaisitko yhtä paljon, jos he nostaisivat hintaa?
- Onko liikeyrityksen sijainti tärkeä?

HAVAINTOJA (Älä esitä seuraavia kysymyksiä; tarkkaile asiakkaita saadaksesi vastauksia.)

- Ovatko asiakkaat enimmäkseen naisia, miehiä vai kumpiakin?
- Ovatko he nuoria vai iäkkäämpiä?
- Vaikuttavatko he varakkailta vai pienituloisemmilta?
- Mihin aikaan päivästä he ostavat?
- Kuinka paljon he ostavat?

Lue: Joka päivä tällä viikolla, kun puhut asiakkaiden kanssa, kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä olet oppinut.

Keskustele: Mitä aiot kysyä asiakkailta tällä viikolla? Kirjoita ajatuksiasi tähän tai yritysmuistikirjaasi:

_____

_____

KUINKA HYÖDYNNÄN MARKKINATUTKIMUSTA?

Lue: Kun suoritamme markkinatutkimusta, meidän täytyy arvioida sitä, mitä olemme saaneet selville. Harjoitellaanpa yhdessä arvioimista.

Toteuta: Pyydä jotakuta ryhmän jäsentä työskentelemään kanssasi. Vilkaiskaa näiden kahden liikeyrityksen voittoja, kilpailijoita ja tavarantoimittajia.

HEDELMÄKIOSKI	
Kappalemyynti (päivittäinen keskiarvo)	200
Myyntihinta	5/kappale (keskiarvo)
Hankintahinta	4/kappale (keskiarvo)
Kilpailijat	Kuusi hedelmäkioskia
Tavarantoimittajat	2 tavarantoimittajaa, kaukana

ARVIO	
Kappaletta/kuukausi	5 000
Myynti/kuukausi	25 000
Kulut/kuukausi	(20 200)
VOITTO	4 800

LASTEN VAATTEITA	
Kappalemyynti (päivittäinen keskiarvo)	20
Myyntihinta	100/kappale (keskiarvo)
Hankintahinta	80/kappale (keskiarvo)
Kilpailijat	Ei kilpailijoita lähistöllä
Tavarantoimittajat	3 tavarantoimittajaa, lähistöllä

ARVIO	
Kappaletta/kuukausi	500
Myynti/kuukausi	50 000
Kulut/kuukausi	(40 000)
VOITTO	10 000

Keskustele: Kumman liikeyrityksen sinä valitsisit? Miksi?

Mitä muita kysymyksiä esittäisit näistä yrityksistä tai niiden asiakkaista sen perusteella, mistä olemme keskustelleet tänään?

Lue: Tämän viikon aikana valmistaudumme tekemään päätöksen omasta liikeideastamme! Viikon varrella kertaamme kaikkea oppimaamme ja esitämme seuraavaan kokoukseen tullessamme liiketoimintaidean (joko uusi tai entistä parempi liikeyritys). Jos meillä on jo liikeyritys, päätämme, onko se paras vaihtoehto meille.

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Ja jos ihmislapset pitävät Jumalan käskyt, hän kyllä ravitsee heidät ja vahvistaa heitä ja järjestää keinot, niin että he voivat täyttää sen, mitä hän on käskenyt heidän tehdä."

1. NEFI 17:3

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Tarkkailen ja haastattelen vähintään kymmentä liikeyrityksen omistajaa ja asiakasta. ***(Katso kysymyksiä sivuilta 29–30.)***

Valitsen uuden liikeidean tai päätän, kuinka voin parantaa nykyistä liiketoimintaani.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuttakaa: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Tarkkailin ja haastattelin vähintään kymmentä liikeyrityksen omistajaa ja asiakasta (Merkitse lukumäärä)	*Valitsin uuden liikeidean tai päätin, kuinka voin parantaa nykyistä liiketoimintaani (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Muista myös kirjata henkilökohtaiset kulusi *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasen lopussa olevaan taulukkoon.

Lue: Seuraavassa ryhmätapaamisessamme taululla on avustajan piirtämä yllä olevan kaltainen sitoumustaulukko. Saavumme paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja merkitsemme taululle oman edistymisemme.

Valitse joku toimimaan *Perustukseni*-aiheen avustajana seuraavalla viikolla. Muistuta häntä siitä, että hän noudattaa annettua aineistoa eikä tuo muuta aineistoa. (Etkö tiedä, kuinka toimia *Perustukseni*-aiheen avustajana? Lue sivu 11 ja etukannen sisäsivu.)

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

TIKKUKAUPPAA

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

TILANNE: *Kolme lannistunutta ihmistä istumassa penkillä. Neljäs henkilö tulee paikalle ja istuutuu.*

KERTOJA: *No, millaista on menestyvä liiketoiminta? Sellaista, että autetaan ihmisiä ratkaisemaan heidän ongelmansa. Siinä on kyse asiakkaiden ymmärtämisestä. Jos ihmisillä on jokin tarve ja autat heitä täyttämään sen, he MAKSAVAT sinulle siitä. Ja se on hyvä! Mutta kuinka saat selville, mitä asiakkaat tarvitsevat?*

4. HENKILÖ: *Huomenta. Olen aikeissa perustaa liikeyrityksen. Onko teistä kenelläkään kokemusta liiketoiminnasta?*

TOISET: *"Joo." "Joo." "Joo."*

4. HENKILÖ: *Sehän on hienoa. Minkälaista?*

1. HENKILÖ: *No, minä pidän kovasti lepakoista, joten myyn tikun päässä olevia lepakoita. Vähän niin kuin lemmikiksi. Niitä pitää rakastaa. Ja syöttää niille kärpäsiä.*

4. HENKILÖ: *Niinkö?*

1. HENKILÖ: *Joo.*

4. HENKILÖ: *Kuinka se sujuu?*

1. HENKILÖ: *Ei kovin hyvin. Ihmiset eivät oikein ymmärrä sitä. Ja joskus otukset purevat.*

4. HENKILÖ: *Selvä, entä sinä?*

2. HENKILÖ: *Joo, osaan tehdä hyvää ruokaa.*

4. HENKILÖ: *Ruokaa?*

2. HENKILÖ: *Niin. Minulla on resepti tikun päässä olevaa voita varten.*

4. HENKILÖ: *Tikun päässä?*

2. HENKILÖ: *Joo. Tortillaan käärittynä. Olen tosi taitava tekemään niitä.*

4. HENKILÖ: *Kuinka sinulla menee?*

2. HENKILÖ: *Olen myynyt pari – – tai oikeastaan yhden.*

4. HENKILÖ: *Entä sinä?*

3. HENKILÖ: *No, katselin kadulla olevia ihmisiä eri aikaan päivästä. Ja esitin heille kysymyksiä. Ja katselin, mitä he ostavat ja milloin ja kuinka paljon. Juttelin myyjien kanssa siitä, mikä meni kaupaksi ja mikä ei. Minua kiinnosti elintarvikemyynti, koska siinä on helppo päästä alkuun, ja pidän ruoasta ja ihmisistä.*

4. HENKILÖ: *Todellako? Teit kaikkea sellaista?*

3. HENKILÖ: *Joo, useampana päivänä. Se oli todella mielenkiintoista.*

4. HENKILÖ: *Niin varmasti! Mitä sait selville?*

Jatkuu seuraavalla sivulla

3. HENKILÖ: *No, minä yllätyin. Sain selville, että iltapäivällä ja illalla ihmiset haluavat jotakin makeaa ja kätevää, sellaista mikä on erikoista eikä liian kallista – jotakin herkkua, joka piristää heitä tai jota he voivat tarjota ystävälleen tai perheelleen. Niinpä kokeilin muutamia asioita ja juttelin lisää ihmisten kanssa.*

4. HENKILÖ: *Ja saitko vastauksen?*

3. HENKILÖ: *Joo. Huomasin, että jos laitan banaanin tikun päähän ja pyörittelen sitä herkullisessa sulatetussa suklaassa ja ripottelen sen päälle jotakin hyvää koristeeksi, no, ihmiset suorastaan rakastavat sitä – etenkin, jos myyn niitä oikeassa paikassa oikeaan aikaan.*

4. HENKILÖ: *Todellako?*

3. HENKILÖ: *Niin, myin ystäväni kanssa 400 kappaletta parin ensimmäisen päivän aikana ja ansaitsin paljon rahaa. Se todella täytti tarpeen; se oli yksinkertaista ja tuottavaa.*

4. HENKILÖ: *Vau! Mitä sitten tapahtui?*

3. HENKILÖ: *Aion lopettaa.*

4. HENKILÖ: *Lopettaa?*

3. HENKILÖ: *Niin, se on rankkaa työtä kuumina päivinä.*

4. HENKILÖ: *Hmmm. Olisiko sinulla mitään sitä vastaan, että alkaisin käyttää ideaasi?*

3. HENKILÖ: *No, ei. Pidä hyvänäsi. Aloita vain.*

KERTOJA: *Tarkkaile. Esitä kysymyksiä.*

Tunne asiakkaat.

Tee uutterasti työtä, ansaitse rahaa.

Nauti banaaneista!

Takaisin sivulle 18

VALITSE OIKEA LIIKEIDEA

Lukekaa vuorotellen seuraavat kappaleet.

Kuinka valitset sinulle oikean liikeidean? Tai jos sinulla on jo liikeyritys, mistä tiedät, onko se juuri se oikea? Tässä on neljä avainkysymystä, jotka auttavat sinua tekemään parhaan päätöksen.

1) Mitä sellaista ihmiset haluavat ostaa, 2) mitä minä voisin tarjota, 3) missä olisi helppo päästä alkuun ja 4) mikä lisäisi tulojani ja auttaisi minua tulemaan omavaraisemmaksi?

Toisin sanoen minun täytyy tehdä päätös, joka perustuu 1) asiakkaisiin ja tuotteisiin, 2) omiin taitoihini, harrastuksiini ja kokemukseeni, 3) olosuhteisiin, kuten kilpailijoihin, tavarantoimittajiin ja rahaan, sekä 4) mahdollisuuteen saada myyntituloja ja voittoa.

Tässä on esimerkki. Maria oli toiminut useita vuosia tarjoilijana ravintoloissa ja hotelleissa. Mutta hänen tulonsa olivat epäsäännöllisiä. Eikä hän ansainnut riittävästi rahaa vastatakseen perheensä tarpeisiin. Niinpä hän päätti tarjoilijan työnsä lisäksi ryhtyä yrittäjäksi. Mutta millaiseksi?

Maria aloitti ensimmäisestä kysymyksestä. Hän muisti kuulleensa, kuinka monien ravintoloiden kokit valittivat, etteivät he saaneet tarpeeksi laadukkaita, tuoreita kananmunia. Joten hän tiesi, että se oli ongelma. Kaksi, hänen isänsä oli kasvattanut kanoja, ja hän oli oppinut tältä vinkkejä siitä, kuinka munien tuotantoa lisätään. Hän tiesi myös, että se vaati uutteraa työntekoa! Kolme, hän ei juuri tiennyt kilpailijoista, mutta hän tiesi voivansa aloittaa vaatimattomasti kotinsa lähellä olevalla pienellä maatilkulla, joten siihen ei tarvinnut laittaa kovin paljon rahaa. Neljä, hän tiesi, mitä ravintolat maksoivat munista, joten hän laski voivansa saada hyvän voiton, jos saisi myytyä tarpeeksi munia.

Huomaatko, kuinka nämä neljä kysymystä auttoivat Mariaa valitsemaan oikean liikeidean?

Maria tarvitsi vielä lisää vastauksia. Hänen täytyi saada tietää paljon lisää mahdollisista asiakkaista, kilpailijoista, tavarantoimittajista, hinnoittelusta ja jopa yrittäjyyteen tarvittavista taidoista. Mistä hän voisi saada apua? Kuinka hän voisi ottaa seuraavan askeleen ja tehdä päätöksensä?

Mitä sinä aiot tehdä saadaksesi tarvitsemiasi tietoja hyvien päätösten tekemiseksi?

Takaisin sivulle 18

HANKI TIETOJA SAMANTYYPPISESTÄ LIIKETOIMINNASTA

Pitääksesi sitoumuksesi vieraile sentyyppisissä liikeyrityksissä, jollaisen saattaisit itsekin perustaa, ja tarkkaile niitä (kilpailijoitasi). Mikä heillä sujuu hyvin? Mikä ei suju hyvin? Juttele näiden liikeyritysten johtajien kanssa. Välttääksesi kilpailuhenkisyyttä puhu oman alueesi ulkopuolisten ihmisten kanssa. Käytä oheisia kysymyksiä. Lisää muita kysymyksiä. Keskustele ihmisten kanssa. Muista osoittaa kiitollisuutesi.

Toimi näin joka päivä tällä viikolla (paitsi sunnuntaina). Kirjoita heidän vastauksensa ja muita oppimiasi asioita muistikirjaasi.

ESITTELY: Päivää, olen ___ (nimi). Mikä sinun nimesi on? Olen liiketoimintakurssilla ja yritämme ottaa selville, kuinka liikeyritykset menestyvät. Saisinko esittää teille kysymyksiä?

ASIAKKAIDEN TARPEET, TUOTTEET

- Mitä teidän asiakkaanne ostavat eniten?
- Miksihän teidän asiakkaanne ostavat teidän myymiänne tuotteita?
- Ketkä ovat kilpailijoitanne? Millä tavoin teidän yrityksenne on ainutlaatuinen?

TAVARANTOIMITTAJAT, VOITTO

- Mistä te saatte tuotteenne? Onko olemassa muitakin tavarantoimittajia?
- Luuletteko, että voisitte saada tuotteita halvemmalla, jos ostaisitte enemmän kerralla?
- Mikä on teidän hintanne? Kuinka päätitte tämän hinnan? Onko se kannattavaa?
- Mitä tapahtuisi, jos nostaisitte tai laskisitte hintaanne?

MYYNTI

- Kuinka monta tuotetta arvioitte voivanne myydä päivittäin?
- Kuinka löydätte uusia asiakkaita?
- Kuinka tärkeä teidän sijaintinne on?
- Mitä menestyksenne avaimia voisitte mainita? Suurimpia ongelmia?

HANKI LISÄÄ TIETOA SAMANTYYPPISISTÄ ASIAKKAISTA

Juttele sellaisten ihmisten kanssa, jotka ovat asiakkaita liikeyrityksessä, jonka tyyppisen saattaisit itsekin perustaa. Tarkkaile heitä ja opi mahdollisimman paljon.

Käytä oheisia kysymyksiä. Lisää muita kysymyksiä. Keskustele äläkä kuulustele. Muista osoittaa kiitollisuutesi.

Toimi näin joka päivä tällä viikolla (paitsi sunnuntaina). Kirjoita heidän vastauksensa ja muita oppimiasi asioita muistikirjaasi.

ESITTELY: Päivää, olen ___ (nimi). Mikä sinun nimesi on? Olen liiketoimintakurssilla ja opettelemme tuntemaan asiakkaita. Saisinko esittää joitakin kysymyksiä?

ASIAKKAIDEN TARPEET, TUOTTEET

- Mitä sinä ostat tästä liikeyrityksestä?
- Mitä muutoksia tekisit tähän tuotteeseen, jos voisit? Tähän liikeyritykseen?
- Oletko ostanut tätä tuotetta muualta? Oliko se tätä parempi vai huonompi? Miksi?

MYYNTI, VOITTO

- Miksi ostat tätä tuotetta täältä?
- Mikä saisi sinut ostamaan enemmän?
- Onko hinta kohtuullinen? Ostaisitko enemmän, jos hinta olisi alhaisempi?
- Ostaisitko yhtä paljon, jos he nostaisivat hintaa?
- Onko liikeyrityksen sijainti tärkeä?

HAVAINTOJA (Älä esitä seuraavia kysymyksiä; tarkkaile asiakkaita saadaksesi vastauksia.)

- Ovatko asiakkaat enimmäkseen naisia, miehiä vai kumpiakin?
- Ovatko he nuoria vai iäkkäämpiä?
- Vaikuttavatko he varakkailta vai pienituloisemmilta?
- Mihin aikaan päivästä he ostavat?
- Kuinka paljon he ostavat?

3

Kuinka ostan tuotteeni ja määritän myyntihinnan?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Tarkkailin ja haastattelin vähintään kymmentä liikeyrityksen omistajaa ja asiakasta (Merkitse lukumäärä).	Valitsin uuden liikeyrityksen tai päätin, kuinka voin parantaa liiketoimintaani (Kyllä/En)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille
Laura	15	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 3. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit, kun tarkkailit ja haastattelit liikeyrityksen omistajia ja asiakkaita? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Jos et vielä ole tehnyt päätöstä liiketoiminnasta, mitä yritysideoita sinulla on? Jos olet juuri tehnyt päätöksen liiketoiminnasta, mihin valintaan päädyit?

Jos sinulla on jo liikeyritys, mitä parannuksia olet päättänyt tehdä?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

HALUAISINKO TÄLLAISTA LIIKETOIMINTAA?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Katso: ”A Bigger Truck?” [Suurempi kuorma-auto?] (Ei videota? Lukekaa sivu 42.)

Lue: Jos nämä miehet kuljettaisivat kuorma-autonsa lavalla 200 melonia, laskutoimitus näyttäisi tältä:

Myyntihinta:	200 (200 melonia × 1)
Hankintahinta:	-200 (200 melonia × 1)
Voitto:	**0**

Keskustele: Voisiko suurempi kuorma-auto auttaa? Miksi tai miksi ei?

Lue: **VIIKON KYSYMYKSET – Kuinka ostan tuotteeni ja määritän myyntihinnan?**

VIIKON TEHTÄVÄT – Löydän hankintapaikan tuotteelleni ja valitsen hinnan.

Lue: Tämän kokouksen aikana opimme ja harjoittelemme taitoja, jotka auttavat meitä vastaamaan näihin kysymyksiin ja suorittamaan nämä tehtävät.

Toteuta: Tulevalla viikolla opit, kuinka puhut tavarantoimittajien kanssa voidaksesi ostaa tuotteita edulliseen hintaan. Opit myös määrittämään hinnan, niin että voit myydä hyvään hintaan – eli saada voittoa.

Luetaanpa Liiketoiminnassa menestymisen kaavasta kohdat Kulut ja Myynti.

KUINKA VOIN SAADA VOITTOA?

Lue: Meloninmyyjien täytyy alkaa ansaita rahaa melonikaupoistaan.

Myyntihinta:	200 (200 melonia × 1)
Hankintahinta:	-200 (200 melonia × 1)
Voitto:	**0**

On kaksi tapaa saada voittoa.

Myyntihinta:	200 (200 melonia × 1)
Hankintahinta:	-100 (200 melonia × **0,5**)
Voitto:	**100**

Laske hankinta-hintaa (hinta, jonka maksat tavaran-toimittajalle).

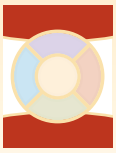
Myyntihinta:	300 (200 melonia × **1,5**)
Hankintahinta:	-200 (200 melonia × 1)
Voitto:	**100**

Nosta myyn-tihintaa (hinta, jonka veloitat asiakkaalta).

Joskus voit tehdä molemmat: ostaa edulliseen hintaan *sekä* myydä hyvään hintaan!

Myyntihinta:	300 (200 melonia × **1,5**)
Hankintahinta:	-100 (200 melonia × **0,5**)
Voitto:	**200**

Lue: Emme voi noin vain määrätä myyntihintaa tai omia kustannuksiamme. Meillä on silti jonkin verran määräysvaltaa. Menestyvät yrittäjät pyrkivät nostamaan myyntihintaa ja laskemaan hankintahintaa.



Menestyvät yrittäjät ostavat edulliseen hintaan ja myyvät hyvään hintaan.

Keskustele: Arveletko, että liikeyritykset, joista ostat elintarvikkeesi, polttoaineesi ja vaatteesi, tuottavat voittoa?

Lue: Tässä on toinen syy ostaa edulliseen hintaan ja myydä hyvään hintaan. Kaikilla liikeyrityksillä on muitakin kuluja kuin tuotteen hinta.

Mieti meloninmyyjiä. Oletetaan, että he oppivat ostamaan edulliseen hintaan ja myymään hyvään hintaan. Heillä on silti muitakin kustannuseriä, kuten kuljetuskustannukset ja palkat. Tarkastele seuraavaa.

300	(200 melonia × 1,5)
-100	(200 melonia × 0,5)
-20	(kuorma-auton vuokra)
-20	(polttoaine)
-150	(kahden miehen palkka)
10	VOITTO

Lue: Kun miehet ostivat tuotteensa edulliseen hintaan ja myivät ne hyvään hintaan, he saattoivat maksaa kustannukset, maksaa itselleen palkkaa ja silti saada vähän voittoa. Liiketoiminta alkoi pikkuhiljaa sujua!

Keskustele: Jos olet palvelualalla, mitä voit tehdä pitääksesi silmällä kustannuksia ja saadaksesi enemmän tuottoa?

KUINKA VÄHENNÄN KULUJA?

Katso: ”Don’t Close Your Business” [Älä lopeta liiketoimintaasi] (Osat 1 ja 2) (Ei videota? Lukekaa sivu 43.)

Keskustele: Mitä sinä olisit tehnyt? Kuinka monta tavarantoimittajaa sinulla tulisi olla?

KUINKA TOIMIN TAVARANTOIMITTAJIEN KANSSA?

Lue: On välttämätöntä, että puhumme tavarantoimittajiemme kanssa.

Katso: ”Talking to Suppliers” [Puhu tavarantoimittajille] (Ei videota? Jatka vain lukemista.)

Lue: Puhu tällä viikolla sellaisten ihmisten kanssa, jotka voivat toimittaa sinulle haluamiasi tuotteita tai tuotteisiisi tarvittavia valmistusaineita. Jos tarjoat palveluja, puhu sellaisten ihmisten kanssa, jotka auttavat sinua tarjoamaan palvelujasi. Kirjoita yritysmuistikirjaasi oppimastasi.

Toteuta: Harjoittele parisi kanssa kysymyksiä, joita aiot esittää tavarantoimittajille tällä viikolla. Selitä parillesi, minkä tyyppisen tavarantoimittajan kanssa sinun täytyy puhua liiketoimintasi nimissä. Esittäkää kysymyksiä vuorotellen ja antakaa hyödyllistä palautetta. Tee muistiinpanoja yritysmuistikirjaasi. Esitä täsmällisiä kysymyksiä, jotka auttavat sinua kehittämään liiketoimintaasi.

ESITTELY: Päivää, olen ___ (nimi). Mikä teidän nimenne on? Aion perustaa liikeyrityksen, jossa tarvitsen sellaisia tuotteita, joita te toimitatte. Saisinko esittää joitakin kysymyksiä?

TUOTE

- Mitkä tuotteistanne menevät parhaiten kaupaksi?
- Miksihän liikeyritysten omistajat ostavat teidän toimittamianne tuotteita?
- Kuinka suoritatte laaduntarkkailua? (Yritä tarkkailla laatua.)
- Kuinka paljon tuotetta voitte toimittaa? Onko teillä tuotantorajoituksia?

HINTA

- Kuinka paljon veloitatte tuotteista? Tarjoatteko alennuksia?
- Kuinka päädyitte näihin hintoihin?
- Mitä luulette, että tapahtuisi, jos muuttaisitte hintoja?

MYYNTI, KILPAILIJAT

- Autatteko te ostajianne myymään tuotteitanne?
- Ketkä ostavat suurimman osan tuotteistanne? Miksi ne menestyvät hyvin?
- Ketkä ovat kilpailijoitanne? Millä tavoin ne ovat ainutlaatuisia?

Keksi lisää kysymyksiä. Muista kiittää, ja kirjoita muistiin se, mitä opit!

Keskustele: Kun kaikki ovat harjoitelleet vähintään kerran, keskustelkaa yhdessä:

Mitä aiot tehdä puhuessasi tavarantoimittajien kanssa tällä viikolla? Onko sinulla lisää kysymyksiä heille? Kirjoita ajatuksiasi tähän tai yritysmuistikirjaasi:

_____

_____

_____

KUINKA MÄÄRITÄN HINNAN SAADAKSENI VOITTOA?

Lue: Jokaisen liikeyrityksen on ansaittava enemmän rahaa kuin se kuluttaa. Tiedämme, kuinka puhumme tavarantoimittajille löytääksemme edullisia laatutuotteita eli ostaaksemme tuotteita edulliseen hintaan. Kuinka sitten määritämme hintamme eli myymme hyvään hintaan? Kun teemme tämän päätöksen viikon varrella, voisimme kysyä itseltämme:

- Mikä on paras hinta, minkä voin saada tavarantoimittajiltani?
- Mitä muita kustannuksia minulla on? (Sähkö- ja vesimaksut, tarvikkeet, vuokra jne.)
- Mitä palkkaa minun täyty maksaa itselleni ja muille?
- Kuinka voin lisätä arvoa ja tehdä tuotteestani erilaisen? Kätevyys, palvelu, ystävällisyys ja laatu voivat kaikki lisätä arvoa ja tehdä liikeyrityksestäni erilaisen.
- Mihin hintaan kilpailijat myyvät? Voinko pyytää enemmän lisäarvon vuoksi?
- Kun otan huomioon kaikki nämä tekijät, kuinka paljon voittoa voin saada, jotta liiketoimintani voi laajentua ja menestyä? Enemmän on hyväksi!

Toteuta: Lue seuraava teksti parisi kanssa ja keskustelkaa siitä, kuinka paljon Gracen asiakkaat saattaisivat olla valmiita maksamaan hänen vedestään.

Grace uskoo, että hänen vesipulloillaan on enemmän arvoa – hän on keksinyt tavan pitää veden kylmänä, ja hänellä on loistava myyntipaikka. Hänen kilpailijansa eivät tarjoa kylmää vettä; heillä ei myöskään ole niin hyvää myyntipaikkaa.

Grace ostaa vettä:	5/pullo
Hänen palkkansa, kuljetus- ja jakelukustannukset:	2/pullo
Kilpailijat myyvät asiakkaille:	8–10/pullo
Hänen on saatava mahdollisimman paljon voittoa:	?/pullo

Kerro ryhmälle, mihin hintaan Gracen tulisi mielestäsi myydä vettä ja miksi.

Keskustele: Miten Grace voisi saada selville, kuinka paljon hänen asiakkaansa olisivat valmiita maksamaan?

Kuinka voit pitää silmällä kustannuksia, lisätä arvoa ja määrittää oikean hinnan, niin että voit saada voittoa liiketoiminnastasi?

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Ja minä, Nefi, menin usein vuorelle, ja minä rukoilin usein Herraa; sen vuoksi Herra näytti minulle suuria asioita."

1. NEFI 18:3

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Haastattelen vähintään neljää tavarantoimittajaa ja etsin hankintapaikkoja tuotteelleni. ***(Ks. kysymykset sivulla 37.)***

Merkitse niiden tavarantoimittajien lukumäärä, joita aiot haastatella: _____

Määritän alustavan myyntihinnan.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Haastattelin vähintään neljää tavarantoimittajaa (Merkitse lukumäärä)	*Määritin alustavan myyntihinnan (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Muista myös kirjata henkilökohtaiset kulusi *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasen lopussa olevaan taulukkoon.

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni*-aiheen avustajana seuraavalla viikolla. Muistuta häntä siitä, että hän noudattaa annettua aineistoa eikä tuo muuta aineistoa. (Etkö tiedä, kuinka toimia *Perustukseni*-aiheen avustajana? Lue sivu 11 ja etukannen sisäsivu.)

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

SUUREMPI KUORMA-AUTO?

Lukekaa vuorotellen seuraavat kappaleet.

Kaksi miestä muodosti yhteisen yrityksen. He rakensivat pienen kojun vilkasliikenteisen tien oheen. He hankkivat kuorma-auton ja ajoivat sen erään maanviljelijän pellolle, mistä he ostivat kuorma-autollisen meloneja dollarin kappalehinnalla.

He ajoivat täyden kuorma-auton tien ohessa olevan kojunsa luo, missä he myivät meloninsa dollarin kappalehinnalla.

He ajoivat takaisin maanviljelijän pellolle ja ostivat toisen kuorma-autollisen meloneja dollarin kappalehinnalla.

Kuljetettuaan ne tien oheen he myivät ne jälleen dollarin kappalehinnalla.

Kun he olivat ajamassa takaisin maanviljelijän pellolle hakemaan jälleen uutta kuormaa, toinen yrityskumppaneista sanoi toiselle: ”Tämä homma ei oikein tuota rahaa, vai mitä?”

”Eipä niin”, hänen kumppaninsa vastasi.

”Luuletko, että tarvitsisimme suuremman kuorma-auton?” (Dallin H. Oaks, ks. ”Keskittyminen ja asioiden tärkeysjärjestys”, Liahona, *heinäkuu 2001, s. 99.)*

Takaisin sivulle 34

ÄLÄ LOPETA LIIKETOIMINTAASI

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

JOSEPHINE: *Mikä sinulla on hätänä, Grace? Et näytä kovin iloiselta.*

GRACE: *En tiedä, mitä tekisin. Liiketoimintani oli juuri alkanut tuottaa rahaa, ja sitten se tapahtui.*

PRISCILLA: *Mitä tapahtui?*

GRACE: *Mies, jolta ostan vettä, korotti hintojaan eilen, ja nyt minun täytyy lopettaa liiketoimintani.*

PRISCILLA: *Olen pahoillani, Grace. Miksi?*

GRACE: *No, saan myytyä vettä vain hintaan 10 pullolta. Asiakkaat eivät maksa enempää. Aiemmin ostin veden hintaan 7 pullolta.*

Myyntihinta:	10
Hankintahinta:	-7
Voitto:	**3**

GRACE: *Mutta tavarantoimittajani nosti hintaa, ja se on nyt 10 pullolta. En siis tee lainkaan voittoa! Mitä minä oikein teen?*

Myyntihinta:	10
Uusi hankintahinta:	-10
Voitto:	**0**

PRISCILLA: *Oletko puhunut tavarantoimittajasi kanssa? Kuulut hänen tärkeimpiin asiakkaisiinsa.*

GRACE: *En ole. En varmaan voi. Hän määrää itse hintansa.*

PRISCILLA: *Ei. Sinun täytyy keskustella hänen kanssaan. Hänen täytyy huomata menettävänsä tärkeän asiakkaan. Hän voi muuttaa hintaansa pitääkseen sinut. Sinun tulee aina puhua tavarantoimittajille saadaksesi tuotteet halvimpaan mahdolliseen hintaan.*

GRACE: *Selvä on. Minä kokeilen sitä.*

JOSEPHINE: *Ja sinulla tulisi olla muitakin vaihtoehtoja. Tunnen erään, joka myisi sinulle vettä hintaan 5 pullolta. Olen pahoillani, etten ole kertonut sinulle siitä aiemmin. En tiennyt, että maksoit 7 pullolta – ja nyt 10! Esittelen sinut hänelle.*

Myyntihinta:	10
Parempi hankintahinta:	-5
Voitto:	**5**

GRACE: *Todellako? Voi, Josephine. Kiitos. Kyllä, esittele vaan meidät toisillemme. Ja Priscilla, kiitos sinulle. Aion yrittää lujemmin saadakseni veden halvimpaan mahdolliseen hintaan.*

Takaisin sivulle 36

MUISTIINPANOJA

4

Mistä tiedän, tuottaako liikeyritykseni voittoa?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Haastattelin vähintään neljää tavarantoimittajaa (Merkitse lukumäärä)	Määritin alustavan myyntihinnan (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	6	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 4. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit, kun haastattelit tavarantoimittajia löytääksesi parhaat hinnat ja hankintapaikat (ostaaksesi tuotteita edulliseen hintaan)? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun määritit tuotteillesi alustavan myyntihinnan (myydäksesi tuotteita hyvään hintaan)? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

KUINKA VOIN TIETÄÄ, MITEN LIIKETOIMINTANI MENESTYY?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Katso: ”I Don’t Know” [En tiedä] (Ei videota? Lukekaa sivu 60.)

Keskustele: Jos sinulla ei olisi kirjanpitoa, mistä tietäisit, onko liiketoimintasi kannattavaa? Mistä voisit tietää, ovatko kaikki asiakkaasi maksaneet laskunsa? Mistä tietäisit kokonaiskulusi?

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Mistä tiedän, tuottaako liiketoimintani voittoa?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Pidän kirjaa kaikista tuloistani ja menoistani joka päivä tästä lähtien.

Tämän kokouksen aikana opimme taitoja, jotka auttavat meitä vastaamaan tähän kysymykseen ja suorittamaan tämän tehtävän.

Sen jälkeen, viikon varrella, kirjaamme muistiin kaikki liiketoimintamme tulot ja menot nähdäksemme, olemmeko saaneet voittoa. Luetaanpa Liiketoiminnassa menestymisen kaavasta osa Voitto.

MIKSI MINUN TÄYTYY KIRJATA TAPAHTUMAT MUISTIIN?

Toteuta: **Älä kirjoita muistiin tämän harjoituksen tietoja.** Käytä yksi minuutti siihen, että luet yhdessä parisi kanssa sivulta 61 Danielin huonekaluyrityksestä. Älä kirjoita mitään muistiin. Palatkaa sitten tähän kohtaan.

Keskustele: Yritä vastata seuraaviin kysymyksiin ulkomuistista:

- Kuinka paljon rahaa liikeyritys kulutti tällä viikolla?
- Kuinka paljon rahaa liikeyritys sai tällä viikolla?
- Kuinka paljon voittoa tai tappiota liikeyritys teki tällä viikolla?

Pystyitkö muistamaan menot, kulut ja voiton katsomatta? Kuinka tärkeää muistiin merkitty kirjanpito on?

Toteuta: Palaa parisi kanssa Danielin huonekaluyrityksen yhteenvetoon sivulle 61 ja lisää siihen menot, tulot ja voitto. Olisiko se helpompaa, jos liikeyrityksen omistaja olisi pitänyt kirjaa luvuista?

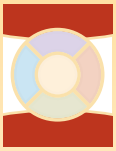
KUINKA KEHITÄN TAVAN PITÄÄ KIRJAA TAPAHTUMISTA?

Keskustele: Menestyvät yrittäjät pitävät kirjaa tapahtumista päivittäin. Onko sinusta mukavaa pitää kirjaa tapahtumista? Onko siitä tullut sinulle tapa? Mikä estää sinua pitämästä kirjaa tapahtumista?

Lue: Joskus voi olla vaikeaa aloittaa uusi tapa, vaikka tiedämmekin sen olevan tärkeää. Seuraavassa on viisi toimintasuunnitelmaa menestyksekkääseen kirjanpitoon:

1. Muista "miksi" – Voit lisätä motivaatiota ajattelemalla ihmisiä, jotka hyötyvät tapahtumien kirjaamisesta, kuten lapsiasi.
2. Kehitä taitoja – Voit tarvita uusia taitoja osataksesi kirjata tapahtumat hyvin. Tämänpäiväinen keskustelumme auttaa sinua oppimaan näitä taitoja.
3. Valitse ystäviä, älä rikoskumppaneita – Ystävä on henkilö, joka auttaa sinua toimimaan oikein. Rikoskumppani on henkilö, joka auttaa sinua toimimaan väärin. Pyydä läheisiäsi, kuten puolisoasi, auttamaan sinua edelleen tapahtumien kirjaamisessa.
4. Käytä palkintoja ja rangaistuksia viisaasti ja säästeliäästi – Palkitse itseäsi päivittäisestä tapahtumien kirjaamisesta.
5. Hanki apuvälineitä – Voisitko kuvitella kaivavasi kaivon ilman apuvälineitä? Pidä huoli, että sinulla on apuvälineet, joilla voit tehdä sen, mitä sinun pitää tehdä. Mitä apuvälinettä käytät kirjataksesi tapahtumia? Saamme tietoja joistakin apuvälineistä myöhemmin tässä kokouksessa.

Keskustele: Kuinka aiomme käyttää näitä toimintasuunnitelmia kehittääksemme itsellemme tärkeän tavan kirjata tapahtumat tarkasti muistiin?



Menestyvät yrittäjät pitävät kirjaa tapahtumista päivittäin.

APUVÄLINEITÄ TAPAHTUMIEN KIRJAAMISTA VARTEN:

- *Kopiot tulo- ja menoluettelosta sekä tuloslaskelmasta sivulla 55*
- *Tilikirja*
- *Muistikirja myyntitapahtumia varten*

KUINKA KIRJAAN TULOT JA MENOT?

Lue: Tulo- ja menoluettelo on tavanmukainen liiketoimintaan kuuluva lomake. Meidän tulisi käyttää sitä joka päivä kirjataksemme siihen liikeyrityksemme saamat ja maksamat rahasummat.

Muistattehan Danielin videosta "I Don't Know" [En tiedä]? Hän alkoi pitää kirjaa tuloistaan ja menoistaan noudattamalla seuraavia vaiheita.

Toteuta: Laita parin kanssa tässä taulukossa olevat summat seuraavalla sivulla olevan tulo- ja menoluettelon vastaaviin kohtiin.

TULO- JA MENOLUETTELON LAATIMISEN VAIHEET	
	1 Danielilla on liikeyrityksensä kassassa **1 500**. Hän laittoi sen summan kassan alkusaldoksi viikon alussa.
Maanantai	2 Myyty 4 tuolia. Hän merkitsee tuloihin **200.** 3 Hän lisää saldoon 200. Uusi saldo = **1 700.** 4 Maksettu vuokraa 100. Hän merkitsee menoihin **-100.** 5 Hän vähentää saldosta 100. Uusi saldo = **1 600.**
Tiistai	6 Maksettu 500 Maxwellille. Hän merkitsee menoihin **-500.** 7 Hän vähentää saldosta 500. Uusi saldo = **1 100.**
Keskiviikko	8 Myyty pöytä tuoleineen. Hän merkitsee tuloihin **400.** 9 Hän lisää saldoon 400. Uusi saldo = **1 500.**
Torstai	10 Myyty makuuhuoneen kalusto. Hän merkitsee tuloihin **1 000.** 11 Hän lisää saldoon 1 000. Uusi saldo = **2 500.**
Perjantai	12 Ostettu materiaalia. Hän merkitsee menoihin **-1 500.** 13 Hän vähentää saldosta 1 500. Uusi saldo = **1 000.**
Lauantai	14 Myyty pöytä. Hän merkitsee tuloihin **400.** 15 Hän lisää saldoon 400. Uusi saldo = **1 400.**
	16 Danielin päättäessä työviikon liikeyrityksen kassassa on **1 400**.

Lue: Daniel kirjasi tulonsa ja menonsa päivittäin. Tältä hänen tulo- ja menoluettelonsa näytti viikon lopussa.

DANIELIN HUONEKALUYRITYKSEN TULO- JA MENO-LUETTELO: 14.–20. TOUKOKUUTA

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Danielin liikeyrityksen kassan **alku**saldo				1 500 (1)
Maanantai 15/5	Myyty 4 tuolia		200 (2)	1 700 (3)
Maanantai 15/5	Maksettu vuokra	-100 (4)		1 600 (5)
Tiistai 16/5	Maksettu palkka Max-wellille	-500 (6)		1 100 (7)
Keskiviikko 17/5	Myyty pöytä tuoleineen		400 (8)	1 500 (9)
Torstai 18/5	Myyty makuuhuoneen kalusto		1 000 (10)	2 500 (11)
Perjantai 19/5	Maksettu materiaalista	-1 500 (12)		1 000 (13)
Lauantai 20/5	Myyty pöytä		400 (14)	1 400 (15)
Danielin liikeyrityksen kassan **loppu**saldo				1 400 (16)

Keskustele: Videossa Danielin työntekijä Maxwell sanoi, ettei ollut saanut palkkaansa. Kuinka tämä luettelo auttaa Danielia selvittämään asian?

MIKÄ ON TULOSLASKELMA?

Lue: Toinen tärkeä lomake liiketoiminnassa on tuloslaskelma. Muistathan, kuinka vaikeaa tehtävässämme oli laskea voitto muistin varassa? Tuloslaskelma auttaa siinä! Se on yhteenveto kaikista tietyn ajanjakson – kuten viikko, kuukausi, neljännesvuosi tai vuosi – tapahtumista. Tämä yhteenveto kertoo meille, onko liiketoiminta ollut kannattavaa kyseisellä ajanjaksolla.

Tuloslaskelmassa näkyvät seuraavat tiedot:

- tulot
- menot
- voitto (tai tappio).

Toteuta: Laita parisi kanssa tässä taulukossa olevat summat seuraavalla sivulla olevan tuloslaskelman vastaaviin kohtiin.

TULOSLASKELMAN LAATIMISEN VAIHEET	
Tulot	1 Hän merkitsee tuolien myynnistä yhteensä 200. 2 Hän merkitsee pöytien myynnistä yhteensä 400. 3 Hän merkitsee pöytäkaluston myynnistä yhteensä 400. 4 Hän merkitsee makuuhuoneen kaluston myynnistä yhteensä 1 000. 5 Hän laskee kokonaismyynnin. Hänen kokonaistulonsa viikolta: 2 000.
Kulut	6 Hän merkitsee vuokramenoina -100. 7 Hän merkitsee materiaalikuluina -1 500. 8 Hän merkitsee palkkakuluina -500. 9 Hän laskee kokonaiskulut. Hänen kokonaiskulunsa viikolta: **-2 100.**
Voitto (tai tappio)	10 Hän vähentää menot tuloistaan: 2 000 - 2 100 = **-100.**

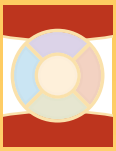
Keskustele: Mitä tämä tuloslaskelma kertoo meille Danielin liikeyrityksestä?

Minkä ajanjakson tämä tuloslaskelma kattaa?

Oliko Danielin liiketoiminta kannattavaa tällä viikolla?

Voiko Daniel hoitaa liikeyritystään tällä tavalla joka viikko? Miksi tai miksi ei?

Danielin huonekaluyrityksen LIIKETOIMINNAN tuloslaskelma (maanantai–lauantai)		
Tulot		
Tuolien myynti	*200*	1
Pöytien myynti	*400*	2
Pöytäkalustojen myynti	*400*	3
Makuuhuoneen kalustojen myynti	*1 000*	4
Tulot yhteensä	***2 000***	5
Menot		
Vuokra	*-100*	6
Materiaalit	*-1 500*	7
Työntekijän palkka	*-500*	8
Menot yhteensä	***-2 100***	9
Voitto (tai tappio)	***-100***	10



Menestyvät yrittäjät pyrkivät päivittäiseen voittoon.

KUINKA KIRJAAN TULOT JA MENOT SEKÄ LAADIN TULOSLASKELMAN?

Lue: Jotta tietäisimme, kannattaako liiketoimintamme, tarvitsemme tuloslaskelman. Luodaksemme tuloslaskelman tarvitsemme tulo- ja menoluettelon.

Toteuta: Näit, kuinka Daniel piti kirjaa tuloista ja menoista ja kuinka hän käytti sitä tuloslaskelman tekemiseen. Laadi nyt yhdessä parin kanssa tuloslaskelma Josephille. Täydennä seuraavalla sivulla olevat tulo- ja menoluettelo sekä tuloslaskelma.

1. Laadi Josephin rakennusyritykselle tulo- ja menoluettelo.
2. Laadi Josephin rakennusyritykselle tuloslaskelma.
3. Kun yrität tehdä tätä, niin jos tarvitset apua tulo- ja menoluettelon tai tuloslaskelman tekemiseen, ota esiin sivu 56, jossa on oikeat vastaukset.

Maanantai	Saatu ennakkomaksuna 50 % työn hinnasta: 2 000.
Tiistai	Maksettu 1 500 materiaalista.
Keskiviikko	Tehty työtä.
Torstai	Tehty työtä.
Perjantai	Maksettu 1 000 lisää materiaalista.
Lauantai	Työ saatu valmiiksi. Maksettu työntekijälle 500. Saatu jäljellä oleva 2 000.

Tulo- ja menoluettelo ajalta maanantai–lauantai

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Liikeyrityksen *kassan alkusaldo*				*3 000*
Tulot ja menot yhteensä				

Josephin rakennusyrityksen **LIIKETOIMINNAN** tuloslaskelma (maanantai–lauantai)

Tulot

Tulot yhteensä _____

Menot

Menot yhteensä _____

Voitto (tai tappio) _____

Keskustele: Mitä sait tietää Josephin liikeyrityksestä nähtyäsi hänen tuloslaskelmansa?

Pienten liikeyritysten omistajat luottavat kaikkialla tällaisten lomakkeiden voimaan. Onko jollakulla teistä käytössä tulo- ja menoluettelo tai tuloslaskelma? Jos on, niin kuinka siitä on ollut apua?

Toteuta: Jos et vielä ole kirjannut tapahtumia, kopioi yllä olevat tulo- ja menoluettelo sekä tuloslaskelma yritysmuistikirjaasi.

Lue: Kirjaa tulosi ja menosi joka päivä, ja laadi viikon lopussa tuloslaskelma. Toimi näin joka päivä ja joka viikko, kun liiketoimintasi laajenee. Tulet tarvitsemaan tätä liiketoiminnan kirjanpitoa ryhmäkokouksissa seitsemännellä ja kahdeksannella viikolla.

Katso: Ota selvää, kuinka tapahtumien kirjaaminen auttoi Vangelista laajentamaan liiketoimintaansa. Katsokaa menestyskertomus ”Vangelis: Street Magician” [Vangelis: katutaikuri]. (Ei videota? Jatka lukemista.)

Tulo- ja menoluettelo ajalta maanantai–lauantai

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Liikeyrityksen *kassan alkusaldo*				*3 000*
21	*Ennakkomaksu*		(1) *2 000*	*5 000*
22	*Materiaalit*	(2) *-1 500*		*3 500*
25	*Materiaalit*	(3) *-1 000*		*2 500*
26	*Maksettu työntekijälle*	(4) *-500*		*2 000*
26	*Loput maksusta*		(5) *2 000*	*4 000*
	Tulot ja menot yhteensä			*4 000*

Joseph laskee uuden saldon samalla kun hän lisää jokaisen uuden tapahtuman luetteloon.

1. Maanantaina Joseph sai ennakkomaksun, joten se kuuluu tulosarakkeeseen.
2. Tiistailta summa, jonka Joseph maksoi materiaalista, kuuluu menosarakkeeseen.
3. Keskiviikkona ja torstaina Joseph teki tilattua työtä.
4. Perjantailta summa, jonka Joseph maksoi lisämateriaalista, kuuluu menosarakkeeseen.
5. Lauantailta työntekijän palkkana maksettu summa kuuluu menosarakkeeseen. Työn valmistuttua saatu rahasumma kuuluu tulosarakkeeseen.

Josephin rakennusyrityksen **LIIKETOIMINNAN** tuloslaskelma (maanantai–lauantai)

Tulot	
Ennakkomaksu	*2 000*
Loput maksusta	*2 000*
Tulot yhteensä	*4 000*
Kulut	
Materiaalit	*-2 500*
Työntekijän palkka	*-500*
Menot yhteensä	*-3 000*
Voitto (tai tappio)	*1 000*

Työn valmistuttua Joseph siirtää summat tuloslaskelmaan nähdäkseen, kuinka paljon hän ansaitsi työllään.

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Minä opetan sinua", sanoo Herra, "minä osoitan sinulle oikean tien. Minä neuvon sinua, katseeni seuraa askeleitasi."

PS. 32:8

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Pidän kirjaa tuloista ja menoista päivittäin.

Laadin viikon lopulla liiketoimintani tuloslaskelman.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Pidin kirjaa tuloista ja menoista joka päivä (Merkitse päivien lukumäärä)	*Laadin tulos-laskelman (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoimintani viikkotavoit-teen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustuk-seni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Muista myös kirjata henkilökohtaiset kulusi *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasen lopussa olevaan taulukkoon.

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni* -aiheen avustajana seuraavalla viikolla. (Etkö tiedä, kuinka toimia *Perustukseni* -aiheen avustajana? Lue sivu 11 ja etukannen sisäsivu.)

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

EN TIEDÄ!

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

Osa 1

MAXWELL: Daniel, tulin hakemaan palkan keskiviikkona tekemästäni työstä.

DANIEL: Enkö jo maksanut sinulle? Olen varma, että maksoin sinulle.

MAXWELL: Ei, et maksanut. Toinen henkilö, jolle teen töitä, kirjoittaa kaiken muistiin. Onko sinulla merkintää palkkani maksamisesta?

DANIEL: Ei, mutta luulin maksaneeni sen.

MAXWELL: Mistä sinä voisit tietää sen, jos et merkitse sitä mihinkään?

DANIEL: Niin kai. – – En tiedä.

Osa 2

JAMES: Daniel, onpa kiva nähdä sinua. Miten työt sujuvat?

DANIEL: Olen kiireinen.

JAMES: Kiire on hyvä asia. Teetkö voittoa?

DANIEL: Kyllä – – tai luulen niin.

JAMES: Luulet niin? Mitä sinä tarkoitat?

DANIEL: No, en oikeastaan pidä kirjaa asioista. Minulla on kiire tehdä huonekaluja. Pidän kaikki asiat mielessäni ja toivon, että kaikki järjestyy.

JAMES: Niinkö? Etkö kirjaa muistiin tulojasi ja menojasi ja laske voittoasi tai tappiotasi?

DANIEL: En. En ole mikään kirjanpitäjä. Minä teen huonekaluja.

JAMES: Jokaisen liikeyrityksen omistajan täytyy pitää kirjaa tapahtumista. Se on ainut keino tietää, onko liiketoimintasi kannattavaa vai ei. Selvä on, kysyn uudestaan. Teetkö sinä voittoa?

DANIEL: Öö… En tiedä.

JAMES: Ansaitsetko sinä enemmän vai vähemmän kuin viime kuussa?

DANIEL: En tiedä.

JAMES: Noudatathan neuvojani ja pidät kirjaa tapahtumista, jotta tiedät, missä mennään.

Takaisin sivulle 48

VIIKKO DANIELIN HUONEKALULIIKKEESSÄ

Lue: Lue seuraava esimerkki Danielin huonekaluliikkeestä.

Puhumalla kilpailijoiden ja asiakkaiden kanssa Daniel sai tietää, että 1) ihmiset eivät pidä metallihuonekaluista, koska ne kuumenevat kesällä liikaa, 2) metallihuonekaluja on vaikeampi tehdä ja 3) metallitarvikkeet maksavat enemmän kuin puutavara. Hän päätti myydä puisia huonekaluja metallisten sijaan.

Hänen asiakkaansa pitävät siitä kovasti! Hän myy paljon puuhuonekaluja, ja näyttää siltä, että liiketoiminta sujuu mainiosti.

Maanantai	Myyty 4 tuolia à 50. Maksettu vuokraa 100.
Tiistai	Maksettu 500 työntekijälle.
Keskiviikko	Myyty pöytä ja tuolit hintaan 400.
Torstai	Myyty makuuhuoneen kalusto hintaan 1 000.
Perjantai	Maksettu 1 500 materiaalista.
Lauantai	Myyty pöytä hintaan 400.

Takaisin sivulle 49

MUISTIINPANOJA

5

Kuinka pidän liikeyritykseni ja perheeni varat erillään?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Pidin kirjaa tuloista ja menoista (Merkitse päivien lukumäärä)	Laadin tulos-laskelman (Kyllä/En)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toiminta-parille (Kyllä/En)
Laura	6	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 5. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit, kun pidit kirjaa tuloista ja menoista? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun laadit liiketoimintasi tuloslaskelman? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

KUINKA AUTAN SEKÄ LIIKEYRITYSTÄNI ETTÄ PERHETTÄNI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Olemme varmasti jo aloittaneet liiketoiminnassamme rahasummien kirjaamisen sitä mukaa kuin rahaa tulee tai menee. Se on suurenmoista! Mutta mitä tapahtuu, kun tarvitsemme rahaa henkilökohtaisiin tai perheemme tarpeisiin?

Katso: ”Don’t Kill the Chickens: Part I” [Älä tapa kanoja: Osa 1] (Ei videota? Lukekaa sivu 76.)

Keskustele: Marian veli haluaa, että Maria antaisi hänelle rahaa liiketoiminnastaan. Ja Maria haluaa olla avuksi. Mutta se vahingoittaisi hänen liiketoimintaansa tai jopa tuhoaisi sen. Lisäksi hän on omistanut liiketoimintansa ponnistelut omavaraiseksi tulemiseen. Mitä Marian pitäisi tehdä?

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Kuinka pidän liiketoimintani ja perheeni varat erillään?**

VIIKON TEHTÄVÄT – Pidän liiketoimintani ja perheeni rahat erillisillä tileillä. Pidän myös päivittäin erillistä kirjaa sekä liiketoimintani että perheeni rahavaroista ja maksan itselleni palkkaa.

Tämän kokouksen aikana opimme taitoja, jotka auttavat meitä vastaamaan tähän kysymykseen ja suorittamaan nämä tehtävät.

Sitten, viikon varrella, ryhdymme todella toimiin erottaaksemme liiketoiminnan ja perheen rahavarat toisistaan. Se tulee olemaan suurena siunauksena meille ja perheellemme! Luetaanpa Liiketoiminnassa menestymisen kaavasta osa Liiketoiminnassa menestyminen.

MIKSI MINUN TULISI PITÄÄ LIIKETOIMINTANI JA PERHEENI VARAT ERILLÄÄN?

Katso: ”Don’t Kill the Chickens: Part II” [Älä tapa kanoja: Osa 2] (Ei videota? Lukekaa sivu 77.)

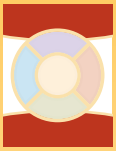
Keskustele: Miksi tämän videon mukaan on tärkeää erottaa liiketoiminnan ja perheen varat toisistaan ja maksaa itselleen palkkaa?

Lue: Liikeyrityksen omistaja, eli yrittäjä, on sekä omistaja että työntekijä. Se voi herättää mielenkiintoisia kysymyksiä.

Tiedämme, että kymmenysten maksaminen tuloistamme tuo suuria siunauksia. Jos pidämme liiketoiminnan varat ja omat henkilökohtaiset varamme erillään, on helpompi laskea kymmenystemme määrä.

Muista nämä askeleet:

1. Pidä liiketoiminnan varat ja henkilökohtaiset varat eri tileillä tai eri paikoissa.
2. Me maksamme kymmenykset henkilökohtaisesta tulostamme (palkasta tai provisiosta), jonka saamme liiketoiminnastamme.
3. Liiketoiminnan varoista ei makseta kymmenyksiä. Liiketoiminnan varat käytetään liiketoiminnasta koituviin kuluihin, palkkoihin ja liiketoiminnan laajentamiseen.



Menestyvät yrittäjät maksavat ensin kymmenykset.

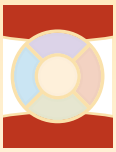
Keskustele: Mitä jos ystävät tai sukulaiset tarvitsevat rahaa, kuten Marian veli?

Pyydä jotakuta ryhmän jäsentä lukemaan vertaus kymmenestä morsiusneidosta kohdasta Matt. 25:1–13 tai tekemään siitä yhteenveto. Onko olemassa tilanteita, jolloin emme voi tai emme saisi jakaa omastamme, kun joku pyytää meiltä apua?

Katso: ”Don’t Kill the Chickens: Part III” [Älä tapa kanoja: Osa 3] (Ei videota? Lukekaa sivu 78.)

Keskustele: Toimiko Maria oikein?

Lue: Menestyvät yrittäjät eivät varasta yrityksestään.



Menestyvät yrittäjät eivät varasta yrityksestään.

KUINKA PIDÄN KIRJANPITONI ERILLÄÄN?

Lue: Kuinka siis pidämme liiketoiminnan ja perheen varat erillään? Pidämme kirjanpitomme erillään! Maria kirjaa päivittäin kaikki hänen liiketoiminnastaan tulevat ja sieltä lähtevät rahasummat. Hän kirjaa päivittäin myös kaikki hänen perheensä saamat ja maksamat rahasummat. Tätä kirjanpitoa kutsutaan ”tulo- ja menoluetteloksi”. Hän pitää kahta täysin erillistä kirjaa – yhtä liiketoiminnan varoja ja toista henkilökohtaisia varoja varten.

Lainanantajat haluavat usein nähdä liiketoiminnan tulo- ja menoluettelon ennen lainan myöntämistä. Huolellinen kirjanpito auttaa meitä olemaan valmiina, jos päätämme ottaa velkaa laajentaaksemme liiketoimintaamme.

Toteuta: Tarkastele oheista esimerkkiä Marian liiketoiminnan tulo- ja menoluettelosta. Huomaa, että 16. elokuuta (jolloin Marian veli pyysi häneltä rahaa) liiketoimintaan käytettävällä pankkitilillä oli 3 200.

Marian LIIKETOIMINNAN tulo- ja menoluettelo: 14.–20. elokuuta

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Marian ***liiketoiminnan*** saldo →				2 600
14. elokuuta	Ostettu rehua	-300		2 300
15. elokuuta	Kananmunien myynti		500	2 800
16. elokuuta	Kananmunien myynti		400	3 200
17. elokuuta	Marian palkka	-3 000		200
18. elokuuta	Kananmunien myynti		600	800
19. elokuuta	Ostettu rehua	-600		200
20. elokuuta	Kananmunien myynti		700	900

Keskustele: Mitä Marian liiketoiminnan varoille tapahtuisi, jos Maria antaisi niistä veljelleen 1 000? Voisiko hän seuraavana päivänä maksaa itselleen palkkana 3 000?

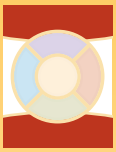
Pitäisikö Marian tuntea syyllisyyttä siitä, ettei hänen liiketoiminnastaan voi antaa rahaa sitä tarvitsevalle sukulaiselle?

Katso sekä liiketoiminnan kirjanpitoa että hänen henkilökohtaista kirjanpitoaan ja etsi rivit, joissa on hänen palkkansa. Huomaatko, että hänen palkkansa on merkitty hänen liiketoimintansa menoihin ja hänen henkilökohtaisiin tuloihinsa?

Lue: Kuten olemme aiemmin saaneet tietää, Maria on oikeassa maksaessaan kymmenykset henkilökohtaisista tuloistaan.

Palkka vai provisio?

Jos Marian liiketoiminnalla ei ole tarpeeksi varoja maksaa hänelle säännöllistä palkkaa, hän voi maksaa itselleen provision myyntitulojen perusteella.



Menestyvät yrittäjät pitävät kirjaa tapahtumista päivittäin.

Marian HENKILÖKOHTAINEN tulo- ja menoluettelo: 14.–20. elokuuta

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Marian rahavarojen ***henkilökohtainen*** saldo				*600*
14. elokuuta	*Ruoka*	*-100*		*500*
15. elokuuta	*Vaatteet*	*-200*		*300*
16. elokuuta	*Bussikortti*	*-200*		*100*
17. elokuuta	*Palkka*		*3 000*	*3 100*
17. elokuuta	*Kymmenykset*	*-300*		*2 800*
19. elokuuta	*Ruoka*	*-1 500*		*1 300*
20. elokuuta	*Vuokra*	*-600*		*700*

KUINKA PIDÄN LIIKETOIMINNAN VARAT JA OMAT VARANI ERILLÄÄN?

Lue: Harjoitellaanpa liiketoiminnan varojen ja henkilökohtaisten varojen erottamista. Kuvittele olevasi seuraavassa esimerkissä oleva juomavesiyrittäjä.

Katso: ”Your Water Business” [Juomavesiyrittäjä] (Ei videota? Jatka vain lukemista.)

Toteuta: Noudata seuraavaa viittä vaihetta ja erota liiketoiminnan varat henkilökohtaisista varoistasi käyttämällä seuraavalla sivulla olevia lomakkeita.

1. Tarkastele viikon kunkin päivän henkilökohtaisia ja liiketoiminnan tuloja ja menoja.
2. Kirjaa liiketoimintaan liittyvät rahasummat liiketoimintasi tulo- ja menoluetteloon.
3. Kirjaa henkilökohtaiset rahasummat omaan tulo- ja menoluetteloosi.
4. Laadi liiketoimintasi tuloslaskelma tulo- ja menoluettelon tietojen perusteella.
5. Laadi henkilökohtainen tuloslaskelma oman tulo- ja menoluettelosi tietojen perusteella.

Tarkista tehtävä ottamalla esiin oikeat vastaukset sivulta 79.

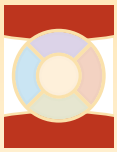
Keskustele: Mitä opit tästä harjoituksesta? Jos teit virheitä, ymmärrätkö miksi? Ne, jotka ymmärtävät, voivat auttaa niitä, jotka ovat epävarmoja.

Lue: Menestyvät yrittäjät pitävät kirjaa tapahtumista päivittäin ja käyttävät sitä tehdäkseen viisaita päätöksiä liiketoimissaan.

Vaikka Maria ei pidäkään kirjanpidosta, hän pitää päivittäin erillistä kirjaa liiketoimintansa rahavaroista ja henkilökohtaisista rahavaroista. Se on järkevä tapa hoitaa liiketoimintaa!

Lisäksi hän tietää, että jos hänen liiketoimintansa joskus tarvitsisi lainaa, lainanantajat haluaisivat nähdä päivittäisen kirjanpidon.

Katso: Katso, kuinka Daniel kehitti liiketoimintaansa käyttämällä omavaraisuuden periaatteita kuten kirjanpitoa. Katsokaa menestyskertomus ”Daniel and Christiana: General Store” [Daniel ja Christiana: sekatavarakauppa]. (Ei videota? Jatkakaa seuraavalle sivulle.)



Menestyvät yrittäjät pitävät liiketoiminnan kirjanpidon ja henkilökohtaisen kirjanpidon erillään.

Maanantai 2/9 Myyty 100 pulloa à 10. Maksettu perheen ruokamenoja 300.
Tiistai 3/9 Maksettu liikeyrityksen tarvikkeista 800. Myyty 30 pulloa à 10.
Keskiviikko 4/9 Maksettu lasten koulumenoja 500. Maksettu palkkaa itselle 1 000. Maksettu kymmenyksinä 100.
Torstai 5/9 Maksettu oma vuokra 500. Myyty 10 jäälohkaretta à 10.
Perjantai 6/9 Myyty 100 pulloa à 10. Maksettu liiketoimintaan kuuluvia maksuja 200.
Lauantai 7/9 Myyty 20 pulloa à 10. Maksettu uusista vaatteista 100.

LIIKETOIMINNAN tulo- ja menoluettelo: 2/9–7/9

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Liiketoiminnan *saldo* →				*1 000*
Tulot ja menot yhteensä				

LIIKETOIMINNAN tuloslaskelma (2/9–7/9)

Tulot
Vesipullojen myynti _____
Jäälohkareiden myynti _____
Liiketoiminnan tulot yhteensä _____

Menot
Tarvikkeet _____
Liiketoimintaan kuuluvat maksut _____
Palkka _____
Liiketoiminnan menot yhteensä _____

Liiketoiminnan voitto (tai tappio)
(Tulot – menot =) _____

HENKILÖKOHTAINEN tulo- ja menoluettelo: 2/9–7/9

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Henkilökohtainen *saldo* →				*1 000*
Tulot ja menot yhteensä				

HENKILÖKOHTAINEN tuloslaskelma (2/9–7/9)

Tulot
Palkka _____
Henkilökohtaiset tulot yhteensä _____

Menot
Kymmenykset _____
Vuokra _____
Ruoka _____
Muu _____
Henkilökohtaiset menot yhteensä _____

Henkilökohtainen voitto (tai tappio)
(Tulot – menot =) _____

Lue: Olemme tänään oppineet tärkeitä taitoja, jotka auttavat meitä menestymään. Tehdäänpä tällä viikolla lujasti töitä, jotta näistä taidoista muodostuisi tapa. Pidetään erilliset tilit ja erillinen päivittäinen kirjanpito!

Keskustele: Kuka tai mikä saattaisi vaikeuttaa erillisen päivittäisen kirjanpidon tekemistä? Voit tehdä suunnitelman sen helpottamiseksi. Voisit tehdä sen samaan aikaan joka päivä. Voisit säilyttää kirjanpidon tietyssä paikassa. Voisit keksiä itsellesi keinoja muistuttaa sen tekemisestä. Kirjoita suunnitelmasi tähän.

_____

_____

_____

KUINKA ESITTELEN LIIKETOIMINTANI?

Lue: Ensi viikolla esittelemme oman liiketoimintamme omalle ryhmällemme. Haluamme oppia kuvailemaan liiketoimintaamme muille. Haluamme kuulla liiketoimintaamme koskevia ehdotuksia.

Lue: Noudata näitä ohjeita tai esittele liiketoimintasi sinulle luontevimmalla tavalla.

KOLME MINUUTTIA LIIKETOIMINNASTANI – OHJEET	
Osa 1	Kerro liiketoiminnastasi tiivistäen se **alle minuuttiin**.
Osa 2	Kuvaile **alle minuutissa**, kuinka vastaaminen yhteen seuraavista kysymyksistä on kehittänyt suuresti liiketoimintaasi. 1. Mitä ihmiset haluavat ostaa? 2. Kuinka minä myyn? 3. Kuinka pidän silmällä kuluja? 4. Kuinka kasvatan liikevoittoani? 5. Kuinka johdan liiketoimintaani?
Osa 3	Kerro **alle minuutissa**, minkä asian aiot tehdä jatkaaksesi liiketoimintasi kehittämistä.

Lue: Mieti viikon varrella, mitä haluaisit kertoa muille. Kuvaile liiketoimintaasi yritysmuistikirjaasi. Harjoittele halutessasi esittelemistä perheesi tai ystäviesi kanssa. Valmistaudu esittelemään liiketoimintasi seuraavalla viikolla.

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

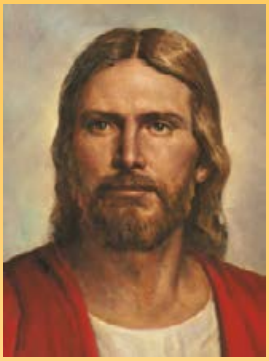
Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?



"Lähestykää minua, niin minä lähestyn teitä; etsikää minua uutterasti, niin te löydätte minut; pyytäkää, niin te saatte; kolkuttakaa, niin teille avataan."

OL 88:63

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Pidän liiketoimintani varat ja henkilökohtaiset varani erillään.

Maksan itselleni säännöllisesti palkkaa tai provisiota ja pidän nuo henkilökohtaiset varat eri paikassa tai eri tilillä kuin liiketoimintani varat.

Valmistan kolmen minuutin esityksen liiketoiminnastani.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Pidin kirjanpitoni erillään (Kyllä/En)	*Maksoin itselleni palkkaa ja pidin sen erillään liiketoimintani varoista (Kyllä/En)*	*Laadin esittelyn liiketoiminnastani (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Seuraavassa kokouksessa teemme jälleen omavaraisuusarvioinnin nähdäksemme, onko meistä tulossa omavaraisempia. Meidän täytyy tuoda mukanamme omat *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasemme.

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni* -aiheen avustajana seuraavalla viikolla. (Etkö tiedä, kuinka toimia *Perustukseni* -aiheen avustajana? Lue sivu 11 ja etukannen sisäsivu.)

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Huomautus avustajalle:

Tuo seuraavalla viikolla viisi ylimääräistä kappaletta julkaisua Polkuni kohti omavaraisuutta.

Resursseja

ÄLÄ TAPA KANOJA: OSA 1

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

TILANNE: *Marialla on monta kanaa, ja hän pystyy elättämään perheensä myymällä kananmunia paikallisiin kauppoihin ja ravintoloihin. Marian veli Mateo tulee käymään hänen luonaan.*

MATEO: *Maria!*

MARIA: *Hei, Mateo. Mitä kuuluu?*

MATEO: *Kuuluu ihan hyvää. Vau! Onpas paljon kananmunia. Liiketoimintasi menestyy hienosti!*

MARIA: *Kyllä, ja olen kiitollinen siitä. Olen käyttänyt hyväksi yrittäjyysryhmässä oppimiani asioita. Olen pitänyt kaikki sitoumukseni, ja se toimii! Herra todella siunaa meitä. Kaikki se ahkera työnteko kannattaa.*

MATEO: *Suurenmoista. Ehkä minunkin pitäisi liittyä ryhmään. Joka tapauksessa minullakin on hyviä uutisia! Löysin perheelleni asunnon! Meillä on vihdoinkin juokseva vesi – ja ikkuna! Minulla ei tosin ole tarpeeksi rahaa siihen tällä hetkellä. Tarvitsen 1 000, jotta voimme muuttaa. En halua menettää tätä paikkaa, Maria. Se sopii meille täydellisesti. Auttaisitko sinä minua?*

MARIA: *Mateo, haluan kyllä auttaa sinua ja voisin ehkä antaa sinulle sen 1 000, mutta minun täytyisi myydä kanojani.*

Takaisin sivulle 66

ÄLÄ TAPA KANOJA: OSA 2

Lukekaa vuorotellen seuraavat kappaleet.

Kuvittele olevasi töissä hotellissa. Saisitko ottaa hotellista rahaa aina kun haluat? Saisiko veljesi ottaa rahaa aina kun hän tarvitsee sitä? Hän joutuisi todennäköisesti vankilaan!

Ajattele nyt omaa liiketoimintaasi. Liiketoimintasi täytyy kasvaa ja menestyä, jotta voit pitää käskyn olla omavarainen. Liiketoimintasi on apuväline, jota Herra voi käyttää siunatakseen sinua. Jos se menestyy, pystyt siunaamaan monia muita ihmisiä. Kuinka siis suojelet liiketoimintaasi auttaaksesi sitä menestymään? Saisitko ottaa liiketoiminnastasi rahaa henkilökohtaisiin tarpeisiisi aina kun haluat? Saisiko veljesi tai naapurisi?

Tässä on avain: sinä ja liiketoimintasi olette erillisiä! Liiketoiminnan varat ja henkilökohtaiset varat täytyy pitää erillään. Voit käyttää eri laatikoita tai eri pankkitilejä. Sinun täytyy myös pitää erillistä kirjaa liiketoiminnan varoista ja henkilökohtaisista varoista: eri paikat ja eri kirjanpito.

Mutta kuinka sitten saat liiketoiminnastasi rahaa perhettäsi varten?

No, kuinka se tapahtuisi, jos tekisit töitä jollekulle toiselle? Kyseinen henkilö tai liikeyritys maksaisi sinulle palkkaa, eikö vain? Tai jos olisit myyjä, liikeyritys saattaisi maksaa sinulle provisiota. Palkkasi tai provisiosi muodostaisi sinun tulosi – ja sinä maksaisit kymmenykset niistä tuloista. Sen jälkeen voisit käyttää loput henkilökohtaisiin tarpeisiisi kuten ruokaan tai vaatteisiin – tai jopa auttaaksesi veljeäsi.

Liikeyrityksen omistajana sinun tulisi maksaa itsellesi palkkaa – esimerkiksi tietty rahasumma joka viikko. Jos liikeyrityksellesi ei ole tarpeeksi varoja maksaa säännöllistä palkkaa, voisit silti maksaa itsellesi provision myyntitulojen perusteella. Kummassakin tapauksessa palkasta tai provisiosta tulee henkilökohtaista tuloasi. Sinä maksat kymmenykset tästä tulosta. Sen jälkeen voit käyttää loput ruokaan, vuokraan, lääkkeisiin ja säästöihin.

Tämä yksinkertainen vaihe – liikeyrityksen varojen erottaminen henkilökohtaisista varoistasi – suojelee sekä sinua että liikeyritystäsi. Liiketoimintasi voi kasvaa ja menestyä. Ja saat tietää, minkä verran rahaa henkilökohtaiselta tililtäsi voit käyttää ja jakaa muiden kanssa.

Takaisin sivulle 67

ÄLÄ TAPA KANOJA: OSA 3

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

MARIA: *Mateo, jos minä myyn kaikki kanani, tiedät varmaan, mitä se merkitsisi liiketoiminnalleni, vai mitä? Minulla ei olisi lainkaan kananmunia myytäväksi. Liiketoimintani ei enää kannattaisi. Kuinka sitten ruokkisin oman perheeni? Olen pahoillani. Toivon, että ymmärrät, etten voi noin vain ottaa rahaa liiketoiminnastani aina kun tarvitsen sitä. Maksan vain itselleni säännöllistä palkkaa. Lopuilla rahoista pidän liiketoimintani käynnissä ja autan sitä kasvamaan, jotta meistä voi tulla omavaraisia. Meistä on tulossa omavaraisia, jotta voimme siunata muita.*

MATEO: *Ymmärrän.*

MARIA: *Joka tapauksessa minulla on omia säästöjä 200, jotka voin antaa sinulle, jos siitä on apua.*

MATEO: *Siitä olisi tosiaan paljon apua. Kiitos, Maria.*

MARIA: *Ole hyvä. Olen iloinen, että voin auttaa vähän.*

Takaisin sivulle 67

JUOMAVESIYRITYS: OIKEAT VASTAUKSET

Maanantai 2/9 1 Myyty 100 pulloa à 10.
2 Maksettu perheen ruokamenoja 300.

Tiistai 3/9 3 Maksettu liikeyrityksen tarvikkeista 800.
4 Myyty 30 pulloa à 10.

Keskiviikko 4/9 5 Maksettu lasten koulumenoja 500.
6 Maksettu palkkaa itselle 1 000.
7 Maksettu kymmenyksinä 100.

Torstai 5/9 8 Maksettu oma vuokra 500.
9 Myyty 10 jäälohkaretta à 10.

Perjantai 6/9 10 Myyty 100 pulloa à 10.
11 Maksettu liiketoimintaan kuuluvia maksuja 200.

Lauantai 7/9 12 Myyty 20 pulloa à 10.
13 Maksettu uusista vaatteista 100.

LIIKETOIMINNAN tulo- ja menoluettelo: 2/9–7/9

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Liiketoiminnan *saldo* →				1 000
2/9	Myyty 100 pulloa 1		1 000	2 000
3/9	Liiketoiminnan tarvikkeita 3	-800		1 200
3/9	Myyty 30 pulloa 4		300	1 500
4/9	Palkka 6	-1 000		500
5/9	Myyty 10 jäälohkaretta 9		100	600
6/9	Myyty 100 pulloa 10		1 000	1 600
6/9	Liiketoimintaan kuuluvia maksuja 11	-200		1 400
7/9	Myyty 20 pulloa 12		200	1 600
Tulot ja menot yhteensä		2 000	2 600	1 600

LIIKETOIMINNAN **tuloslaskelma (2/9–7/9)**

Tulot	
Vesipullojen myynti 1 4 10 12	2 500
Jäälohkareiden myynti 9	100
Liiketoiminnan tulot yhteensä	**2 600**
Menot	
Tarvikkeet 3	800
Liiketoimintaan kuuluvia maksuja 11	200
Palkka 6	1 000
Liiketoiminnan menot yhteensä	**2 000**
Liiketoiminnan voitto (tai tappio) (Tulot – menot =)	**600**

HENKILÖKOHTAINEN tulo- ja menoluettelo: 2/9–7/9

Päiväys	Kuvaus	Menot	Tulot	Saldo
Henkilökohtainen *saldo* →				1 000
2/9	Ruoka 2	-300		700
4/9	Koulumaksut 5	-500		200
4/9	Palkka 6		1 000	1 200
4/9	Kymmenykset 7	-100		1 100
5/9	Vuokra 8	-500		600
7/9	Paita 13	-100		500
Tulot ja menot yhteensä		1 500	1 000	500

HENKILÖKOHTAINEN tuloslaskelma (2/9–7/9)

Tulot	
Palkka 6	1 000
Henkilökohtaiset tulot yhteensä	**1 000**
Menot	
Kymmenykset 7	100
Vuokra 8	500
Ruoka 2	300
Muut 5 13	600
Henkilökohtaiset menot yhteensä	**1 500**
Henkilökohtainen voitto (tai tappio) (Tulot – menot =)	**-500**

Takaisin sivulle 70

MUISTIINPANOJA

6

Kuinka liikeyritykseni edistyy?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

UUTTA!

- Tuo mukanasi viisi ylimääräistä kappaletta julkaisua *Polkuni kohti omavaraisuutta*.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Pidin kirjanpitoni erillään (Kyllä/En)	Maksoin itselleni palkkaa ja pidin sen erillään liiketoiminnan varoista (Kyllä/En)	Laadin esittelyn liiketoiminnastani (Kyllä/En)	Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	K	K	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 6. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit, kun pidit henkilökohtaiset varasi ja liiketoiminnan varat erillään? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun maksoit itsellesi palkan ja pidit varasi erillään liiketoiminnan varoista? Kuinka se auttaa sinua liiketoiminnassasi?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

KUINKA KERRON LIIKETOIMINNASTANI?

Lue: Tänään teemme esittelyn liiketoiminnastamme. Kun kerromme liiketoiminnastamme muille, opimme siitä asioita, jotka voivat auttaa meitä kehittymään. Kun mieleemme tulee ajatuksia esitysten aikana ja niiden jälkeen, kirjoitetaanpa ne yritysmuistikirjaamme.

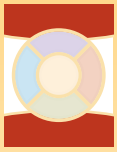
Lue: **VIIKON KYSYMYS – Kuinka voin selittää liiketoimintaani muille?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Pyrin saamaan muilta ideoita liiketoimintani laajentamiseen.

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kolmeksi minuutiksi kutakin esittelijää varten. Anna esittelijän tietää, milloin hänellä on minuutti aikaa jäljellä.

Lue: Meillä on nyt ensimmäinen esittely. Kuka haluaisi olla ensimmäinen? Muistakaa, että teillä on kolme minuuttia aikaa tehdä esittely ja sen jälkeen kaksi minuuttia aikaa keskusteluun.

Lue: Noudata seuraavan sivun ohjeita.



Menestyvät yrittäjät kehittävät jotakin päivittäin.

KOLME MINUUTTIA LIIKETOIMINNASTANI – OHJEET	
Osa 1	Kerro liiketoiminnastasi tiivistäen se **alle minuuttiin**.
Osa 2	Kuvaile **alle minuutissa**, kuinka vastaaminen yhteen seuraavista kysymyksistä on kehittänyt suuresti liiketoimintaasi. 1. Mitä ihmiset haluavat ostaa? 2. Kuinka minä myyn? 3. Kuinka pidän silmällä kuluja? 4. Kuinka kasvatan liikevoittoani? 5. Kuinka johdan liiketoimintaani?
Osa 3	Kerro **alle minuutissa**, minkä asian aiot tehdä jatkaaksesi liiketoimintasi kehittämistä.

Ajasta: Laittakaa nyt ajastin päälle kahdeksi minuutiksi keskustelua varten.

Keskustele: Esittäkää toisillenne kysymyksiä. Neuvotelkaa yhdessä. Auttakaa kehittämään tämän ryhmän jäsenen liiketoimintaa.

Lue: Toistakaa nämä vaiheet jokaisen ryhmän jäsenen kohdalla, kunnes jokainen on tehnyt esittelynsä.

MITÄ MINÄ OPIN?

Keskustele: Menestyvät yrittäjät oppivat jatkuvasti uutta. Mitä sellaista opit muilta ryhmän jäseniltä, mikä auttaa sinua kehittämään liiketoimintaasi?

Lue: Kuudessa seuraavassa kokouksessa opimme laajentamaan liiketoimintaamme. Meidän tulee tuoda seuraavaan kokoukseen tulo- ja menoluettelomme sekä tuloslaskelmamme kahden edellisen viikon ajalta.

Jos emme vielä ole perustaneet liikeyritystä, autamme toisia heidän tulo- ja menoluetteloidensa ja tuloslaskelmiensa kanssa. Se on hyvää harjoitusta meille.

Katso: Katso, kuinka Felix kehitti liiketoimintaansa käyttämällä omavaraisuuden periaatteita. Katsokaa "Felix: Refrigeration Parts" [Felix – tarvikkeita jäähdytyslaitteisiin] (Ei videota? Jatka vain lukemista.)

Menestyvät yrittäjät oppivat jatkuvasti uutta.

ONKO MINUSTA TULOSSA OMAVARAISEMPI?

Lue: Meidän tavoitteemme on omavaraisuus, sekä ajallinen että hengellinen. Liiketoiminnassa menestyminen on vain osa sitä tavoitetta.

Keskustele: Mitä muutoksia olet pannut merkille omassa elämässäsi, kun olet toteuttanut ja opettanut *Perustukseni* -periaatteita?

Toteuta: Ota esiin *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasesta tyhjä omavaraisuusarviointi (kirjasen lopussa). Suorita siinä esitetyt vaiheet.

Kun olet valmis, mietiskele kolme minuuttia seuraavaa:

Oletko nyt tietoisempi kuluistasi? Voitko nyt vastata "usein" tai "aina" useampaan kysymykseen? Oletko entistä varmempi summasta, jonka olet asettanut omavaraisuutesi tulotavoitteeksi? Oletko lähempänä omavaraisuutesi tulotavoitetta? Mitä voit tehdä parantaaksesi tilannettasi?

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ajatuksesta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Etsikää uutterasti, rukoilkaa alati ja uskokaa, niin kaikki yhdessä koituu teidän parhaaksenne."

OL 90:24

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Otan seuraavaan kokoukseemme mukaan yritysmuistikirjani sekä tulo- ja menoluetteloni.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Toin mukanani tulo- ja menoluetteloni (Kyllä/En)	*Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni*-aiheen avustajana seuraavalla viikolla. (Etkö tiedä, kuinka toimia *Perustukseni*-aiheen avustajana? Lue sivu 11 ja etukannen sisäsivu.)

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

MUISTIINPANOJA

7
Kuinka laajennan liiketoimintaani?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Toin mukanani tulo- ja menoluetteloni (Kyllä/En)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 7. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä ideoita kokeilit liiketoiminnassasi?

Mitä opit kokeilemalla näitä ideoita?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

MIKÄ AUTTAA LIIKETOIMINTAANI TUOTTAMAAN ENEMMÄN RAHAA?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Katso: ”Bicycle or Chickens?” [Polkupyörä vai kanoja?] (Ei videota? Ks. teksti sivulla 102.)

Lue: Liiketoimintaan liittyy varallisuutta, kuten tuotantovälineet. Varallisuutta voi ostaa ja myydä. Esimerkiksi Maria voisi ostaa tuolin, jolla hän istuisi kananmunia myydessään, ja hän voisi myydä kanan. Ne ovat liiketoimintaan kuuluvaa varallisuutta.

Tuottava varallisuus tuo liiketoimintaan lisää rahaa. Marian kanat ovat tuottavaa varallisuutta, koska ne tuottavat munia, joita Maria myy saadakseen rahaa. Tuoli on varallisuutta, mutta ei tuottavaa varallisuutta. Se ei tuota rahaa.

Keskustele: Menestyvät yrittäjät käyttävät tuottavaa varallisuutta laajentaakseen liiketoimintaansa. Kuinka ompelukone tai polkupyörä voivat olla tuottavaa varallisuutta?

Toteuta: Valitse itsellesi pari. Tee luettelo liiketoimintaasi jo kuuluvasta tuottavasta varallisuudesta:

_____

_____

_____

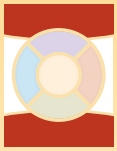
_____

_____

_____

_____

_____



Menestyvät yrittäjät käyttävät tuottavaa varallisuutta laajentaakseen liiketoimintaansa.

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Kuinka käytän tuottavaa varallisuutta liiketoimintani laajentamiseksi?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Määritän tuotantovälineeni ja päätän, kuinka teen niistä tuottavampia. Otan selville, mitä muita tuotantovälineitä tarvitsen ja missä järjestyksessä.

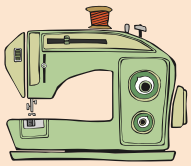
KUINKA VOIN TEHDÄ TUOTANTOVÄLINEISTÄNI TUOTTAVAMPIA?

"Huolehdi tarkoin siitä, mitä sinulla on, että olisit ymmärtäväinen taloudenhoitaja."
OL 136:27

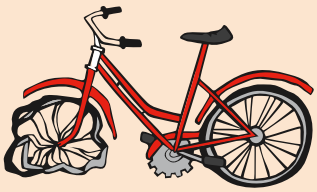
Lue: Lukekaa oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta. Meidän on käytettävä tuotantovälineitämme viisaasti. Me pidämme huolta tuotantovälineistämme, niin että ne voivat tuottaa hyvin.

Keskustele: Mitä Marian liiketoiminnalle tapahtuisi, jos hän ei pitäisi hyvää huolta tuotantovälineistään (kanoista)?

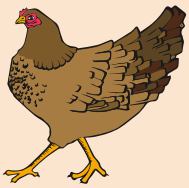
Toteuta: Tarkastele näitä liiketoiminnan tuotantovälineitä. Mitkä seuraavista tuotantovälineistä ovat tällä hetkellä tuottavia?



OMPELUKONE
Laura ompelee tänään monta paitaa.



RIKKINÄINEN POLKUPYÖRÄ
David toivoo korjaavansa polkupyöränsä pian, että hän voi käyttää sitä.



KANA, JOKA EI MUNI
Maria odottaa nähdäkseen, alkaako hänen kanansa munia.

Lue: Meidän on käytettävä tuotantovälineitämme niin että ne tuottaisivat mahdollisimman hyvin. Lue seuraava esimerkki viisaasta taloudenhoitajasta.

LAURAN OMPELIMO:

Lauralla oli yksi ompelukone. Hän piti siitä hyvää huolta. Hän pystyi ompelemaan viisi paitaa joka päivä. Hänen asiakkaansa halusivat lisää paitoja.

Hän mietti apulaisen palkkaamista ja toisen ompelukoneen ostamista. Sen sijaan, että Laura olisi ostanut toisen ompelukoneen, hän palkkasi ystävänsä ompelemaan samalla koneella iltaisin. Nyt Lauran liikeyritys saa valmiiksi kymmenen paitaa päivässä yhdellä ompelukoneella.

Keskustele: Millä tavoin Laura oli viisas taloudenhoitaja huolehtiessaan tuotantovälineestään? Kuinka voit tehdä omista tuotantovälineistäsi tuottavampia?

KUINKA VOIN SAADA TUOTTAVAMPIA TUOTANTOVÄLINEITÄ?

Toteuta: Mieti, mitä varallisuutta tai tuotantovälineitä voisit hankkia, jotka auttaisivat sinua laajentamaan liiketoimintaasi. Laadi luettelo niistä tähän.

TUOTANTOVÄLINEITÄ TAI MUUTA VARALLISUUTTA	NYKYINEN VARALLISUUS	UUSIA TUOTANTOVÄLINEITÄ TAI VARALLISUUTTA, JOTKA AUTTAISIVAT LAAJENTAMAAN LIIKETOIMINTAANI
Työkalu/Laite		
Ajoneuvo		
Rakennus		
Eläin		
Muu		

Toteuta: Muodosta pienryhmä kahden muun ihmisen kanssa. Keskustelkaa siitä, miksi nämä tuotantovälineet tai tämä varallisuus auttaisivat liiketoimintasi laajentamisessa.

Toteuta: Kuinka voisit hankkia edellisellä sivulla mainitsemiasi tuotantovälineitä tai varallisuutta? Seuraavassa on luettelo tavoista, joilla yrittäjät hankkivat uutta varallisuutta. Jakautukaa kolmen hengen ryhmiin ja keskustelkaa kunkin vaihtoehdon eduista ja haitoista. Laadi luettelo niistä tähän.

TAPOJA HANKKIA TUOTANTOVÄLINEITÄ	EDUT	HAITAT
Säästä ostaaksesi tuotantovälineitä		
Hanki kumppani, jolla on tuotantovälineitä		
Vuokraa tuotantovälineitä		
Lainaa tuotantovälineitä		
Hanki laina ostaaksesi tuotantovälineitä		
Muita vaihtoehtoja		

Toteuta: Keskustele nyt samassa pienryhmässä seuraavista asioista:

Mikä tuotantoväline olisi tällä hetkellä kaikkein hyödyllisin liiketoiminnassasi? Kuinka paljon rahaa se auttaisi sinua saamaan? Kuinka helposti sellaisen hankkisi? Millä eri tavoilla voisit maksaa tästä uudesta tuotantovälineestä?

Katso: Katsokaa menestyskertomus ”Susy: Private School Bus” [Susy: yksityinen koulukuljetus] nähdäksenne, kuinka Susy on jo kehittänyt liiketoimintaansa ja kuinka hän aikoo hankkia tuottavaa varallisuutta. (Ei videota? Jatkakaa seuraavalle sivulle.)

KUINKA VOIN PITÄÄ SILMÄLLÄ KULUJA?

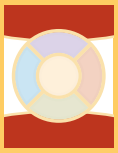
Lue: Tuottava varallisuus auttaa liiketoimintaamme tuottamaan rahaa. Laajentaaksemme liiketoimintaamme meidän täytyy myös pitää silmällä kuluja. Mutta kaikki kulut eivät ole samanlaisia!

Katso: ”Careful with Fixed Costs” [Tarkkaile kiinteitä kustannuksia] (Ei videota? Lukekaa sivu 103.)

Lue: **Muuttuvat kustannukset** kasvavat tai vähenevät myynnin mukaan.

Kiinteät kustannukset on maksettava riippumatta siitä, kuinka paljon tai kuinka vähän myydään.

Menestyvät yrittäjät lisäävät kiinteitä kustannuksia vain silloin, kun he tietävät niiden auttavan tuomaan liiketoimintaan lisää rahaa.



Menestyvät yrittäjät lisäävät kiinteitä kustannuksia vain silloin, kun ne kasvattavat voittoa

Toteuta: Tarkastele Danielin liiketoiminnan kustannuksia. Ympyröi kunkin kustannuksen kohdalla *kiinteä* tai *muuttuva*.

DANIELIN LIIKETOIMINNAN KUSTANNUKSET		
Verstaan vuokra	Kiinteä	Muuttuva
Puutavara huonekaluja varten	Kiinteä	Muuttuva
Kuljetuskustannukset	Kiinteä	Muuttuva
Danielin palkka	Kiinteä	Muuttuva

Toteuta: Laadi luettelo omista liiketoiminnan kustannuksistasi. Ympyröi kunkin kustannuksen kohdalla *muuttuva* tai *kiinteä*.

LIIKETOIMINTANI KUSTANNUKSET		
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva
	Kiinteä	Muuttuva

Lue: Kirjaamme viikon aikana tulomme ja menomme, merkitsemme kiinteät ja muuttuvat kustannukset ja tuomme oman tuloslaskelmamme seuraavaan kokoukseemme.

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Älä jätä elämääsi oman ymmärryksesi varaan, vaan turvaa koko sydämestäsi Herraan. Missä kuljetkin, pidä hänet mielessäsi, hän viitoittaa sinulle oikean tien."

SANANL. 3:5–6

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Laadin suunnitelman tehdäkseni nykyisistä tuotantovälineistäni tuottavampia.

Päätän, mitä uusia tuotantovälineitä tarvitsen liikeyrityksessäni kaikkein eniten.

Otan seuraavaan kokoukseen mukaan tuloslaskelmani, johon on merkitty kiinteät ja muuttuvat kustannukset.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä viikon varrella tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Laadin suunnitelman tehdäkseni tuotantovälineistäni tuottavampia (Kyllä/En)	*Nimesin tärkeimmät uudet tuotantovälineet (Kyllä/En)*	*Toin mukanani tuloslaskelmani (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni* -aiheen avustajana seuraavalla viikolla.

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

POLKUPYÖRÄ VAI KANOJA?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

NAOMI: *Hei, Maria. Kuinka liiketoimintasi sujuu? Onko se kasvanut?*

MARIA: *Se sujuu hyvin, mutta olen todella väsynyt. Teen lujasti töitä, mutta rahaa ei tule tarpeeksi.*

NAOMI: *Kuulostaa siltä, että tarvitset lisää tuottavaa varallisuutta.*

MARIA: *Mitä tuottava varallisuus on?*

NAOMI: *Asioita, jotka auttavat liiketoimintaasi tuottamaan enemmän rahaa.*

MARIA: *Voi, se kuulostaa hyvältä. Haluaisin kyllä lisää tuottavaa varallisuutta… hetkinen, minulla ei edes taida olla sellaista.*

NAOMI: *Onhan sinulla. Sinun kanasi ovat tuottavaa varallisuutta. Saisitko enemmän rahaa, jos sinulla olisi enemmän kanoja?*

MARIA: *Kyllä, saisinhan minä. Minun pitäisi hankkia enemmän kanoja.*

NAOMI: *Mikä muu helpottaisi sinun liiketoimintaasi?*

MARIA: *Olisi todella hienoa, jos olisi polkupyörä, jolla voisin toimittaa kananmunat perille ja kuljettaa kananrehua. Jalkani väsyvät kovasti kävelemisestä.*

NAOMI: *No, ehkä sinun pitäisi ostaa polkupyörä. Saisitko enemmän rahaa, jos sinulla olisi polkupyörä?*

MARIA: *Kyllä, jos minulla olisi polkupyörä, toimittaisin kananmunat perille nopeammin. Minulle jäisi enemmän aikaa myydä. Mutta pitäisikö minun hankkia polkupyörä vai lisää kanoja?*

NAOMI: *Kumpi olisi liiketoiminnallesi tärkeämpi juuri nyt? Polkupyörä vai lisää kanoja?*

MARIA: *En tiedä. Kuinka voin päättää?*

Takaisin sivulle 94

TARKKAILE KIINTEITÄ KUSTANNUKSIA

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne:

MARIA: *Naomi, luulen, että tuottava varallisuus tuo liiketoimintaani enemmän rahaa. Mutta olen huolissani kustannuksista.*

NAOMI: *Hyvä, Maria, sinun tulee aina pyrkiä vähentämään kustannuksia.*

MARIA: *Mistä voin tietää, millaiset kustannukset minulla tulisi olemaan? Ne vaihtelevat niin paljon!*

NAOMI: *Ensiksi sinun täytyy jakaa kustannukset kiinteisiin ja muuttuviin.*

MARIA: *Voi, en tiedä, mitä se tarkoittaa.*

NAOMI: *Annapa kun kerron siitä. Tunnetko Danielin?*

MARIA: *Miehen, joka myy huonekaluja?*

NAOMI: *Niin. Kun Daniel tekee tuolin myytäväksi, arveletko hänen maksavan puutavaran tuottajalle tuoliin käyttämästään puusta?*

MARIA: *Kyllä.*

NAOMI: *Aivan oikein. Danielilla on tapana odottaa tilauksen saamista ennen kuin hän ostaa puutavaraa.*

Jos Daniel myy tässä kuussa yhden tuolin, hän maksaa vain yhteen tuoliin menevästä puutavarasta. Jos hän myy ensi kuussa kymmenen tuolia, hän ostaa puuta kymmenkertaisen määrän.

MARIA: *Mutta se ei haittaa, koska hän myy kymmenkertaisen määrän tuoleja!*

NAOMI: *Juuri niin. Danielin puutavarakustannukset ovat muuttuvia kustannuksia. Kustannukset ovat pienet tai suuret riippuen siitä, kuinka paljon hän myy.*

Daniel maksaa verstaastaan vuokraa. Sanotaan, että hänen vuokransa on kuukausittain 1 000. Kuinka paljon vuokraa hän maksaa, jos hän myy kymmenen tuolia?

MARIA: *Tietysti 1 000.*

NAOMI: *Kuinka paljon vuokraa hän maksaa, jos hän myy vain yhden tuolin?*

MARIA: *Silti 1 000. Se ei muutu.*

NAOMI: *Juuri niin. Danielin vuokra on kiinteä kustannus. Ei merkitse mitään, kuinka paljon tai kuinka vähän hän myy. Hänen täytyy silti maksaa.*

MARIA: *Voi, en taida pitää kiinteistä kustannuksista.*

NAOMI: *Meidän täytyy vain tarkkailla kiinteitä kustannuksia. Ne voivat olla hyödyllisiä, jos ne ovat tuottavaa varallisuutta varten.*

MARIA: *Ja me myymme tarpeeksi maksaaksemme ne!*

NAOMI: *Juuri niin!*

MARIA: *Naomi, voitko auttaa minua tietämään, mitkä kustannukseni ovat kiinteitä ja mitkä muuttuvia?*

Takaisin sivulle 98

MUISTIINPANOJA

8

Kuinka paljon minulla on varaa sijoittaa liiketoimintani laajentamiseen?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Laadin suunnitelman tehdäkseni nykyisistä tuotantovälineistäni tuottavampia (Kyllä/En)	Nimesin tärkeimmät uudet tuotantovälineet (Kyllä/En)	Toin mukanani tuloslaskelmani (Kyllä/En)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	K	K	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 8. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Kuinka voit tehdä tuotantovälineistäsi tuottavampia? Kuinka huolehdit tuotantovälineistäsi?

Mikä uusi tuotantoväline on tärkeimpänä tavoitelistallasi? Miksi?

Mitä kiinteitä ja muuttuvia kustannuksia sinulla on? Mitä hyötyä on niiden erottamisesta toisistaan?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

ONKO MINULLA VARAA HANKKIA ENEMMÄN TUOTANTOVÄLINEITÄ?

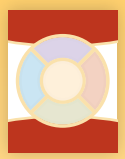
Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Yksi tapa laajentaa liiketoimintaamme on lisätä tuotantovälineitä. Ennen kuin hankimme lisää tuotantovälineitä liiketoimintaamme, meidän tulee tietää, onko meillä varaa siihen.

Katso: ”Can I Afford More Assets? (Part I)” [Onko minulla varaa hankkia enemmän tuotantovälineitä? (Osa 1)] (Ei videota? Lukekaa sivu 122.)

Keskustele: Kuinka Maria voisi saada selville, onko hänellä tarpeeksi rahaa maksaa laina takaisin?

Lue: Menestyvät yrittäjät varmistavat, että heillä on varaa liiketoimintansa kehittämiseen ennen kehittämiseen ryhtymistä.



Menestyvät yrittäjät tekevät viisaita investointeja.

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Onko minulla varaa ottaa lainaa hankkiakseni tuotantovälineitä?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Laadin kassavirtalaskelmia ymmärtääkseni paremmin liiketoimintani tulevaisuutta.

Lue: Kassavirtalaskelma on apuväline, joka auttaa sinua tarkastelemaan liiketoimintaa, niin että voit löytää tapoja laajentaa liiketoimintaasi. Kassavirtalaskelman laatiminen tapahtuu kolmessa vaiheessa:

- 1. vaihe. Tarkastele liiketoimintasi viimeaikaista suoriutumista käyttämällä viimeaikaisia tuloslaskelmia.
- 2. vaihe. Tarkastele liiketoimintasi tulevaisuutta kysymällä itseltäsi: ”Millaisia tuloni ja menoni ovat tulevaisuudessa?”
- 3. vaihe. Arvioi tulevaisuudessa käytettävissä olevat käteisvarat.

Kassavirtalaskelma voi auttaa sinua päättämään, millä tavalla laajennat liiketoimintaasi, esimerkiksi lisäämällä tuotevalikoimaasi, vähentämällä kulujasi, lisäämällä tulojasi tai arvioimalla mahdollisia lainoja.

Katso: Katsokaa menestyskertomus ”Rosanny: Hot Food” [Rosanny: ruokakioski] nähdäksenne, kuinka lainan ottaminen auttoi Rosannya laajentamaan liiketoimintaansa. (Ei videota? Jatkakaa seuraavalle sivulle.)

PALJONKO RAHAA ON SAATAVILLA TÄLLÄ HETKELLÄ?

Katso: ”How Much Cash Is Available?” [Paljonko käteisvaroja on saatavilla?] (Ei videota? Jatka vain lukemista.)

Kun olet katsonut videon, kertaa tämän sivun asiat, jotta voit muistaa oppimasi.

Lue: Jotta Maria tietäisi, onko hänellä tarpeeksi rahaa voidakseen laajentaa liiketoimintaansa, hänellä täytyy olla tietoja kolmesta asiasta: **menneisyys, tulevaisuus** ja **kassavirta.**

Hän saa tietoja näistä kolmesta asiasta laatimalla kassavirtalaskelman.

1. VAIHE: Menneisyys

Tuloslaskelmiensa avulla Maria kirjoittaa muistiin tulonsa, kiinteät kustannukset, muuttuvat kustannukset sekä voiton tai tappion kahden edellisen kuukauden ajalta.

	Kaksi kuukautta sitten	Viime kuussa	Tässä kuussa	Ensi kuussa	3. kuussa	4. kuussa	5. kuussa	6. kuussa
Tulot	4 400	4 400						
Kiinteät kustannukset	-3 300	-3 300						
Muuttuvat kustannukset	-1 000	-1 000						
Voitto (tai tappio)	100	100						
Käteisvarat alussa								
Käytettävissä olevat käteisvarat								

Keskustele: Tarkastele yllä olevaa Marian kassavirtalaskelmaa. Mitä kahden edellisen kuukauden tulot kertovat Marialle hänen liiketoiminnastaan?

2. VAIHE: Tulevaisuus

Kahden edellisen kuukauden lukujen perusteella Maria kirjoittaa arvionsa tulevista tuloista, kiinteistä kustannuksista, muuttuvista kustannuksista sekä voitosta tai tappiosta.

	Kaksi kuukautta sitten	Viime kuussa	Tässä kuussa	Ensi kuussa	3. kuussa	4. kuussa	5. kuussa	6. kuussa
Tulot	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400
Kiinteät kustannukset	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Muuttuvat kustannukset	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
Voitto (tai tappio)	100	100	100	100	100	100	100	100
Käteisvarat alussa								
Käytettävissä olevat käteisvarat								

Marialla ei ole aikeita tehdä muutoksia liiketoiminnassaan, joten hän arvelee tulojensa ja menojensa pysyvän seuraavan puolen vuoden aikana samoina kuin kahdessa edellisessä kuussa.

Keskustele: Tarkastele yllä olevaa Marian kassavirtalaskelmaa. Muuttuuko Marian saama voitto kuukausittain?

3. VAIHE: Käytettävissä olevat käteisvarat

Käteisvarat alussa tarkoittaa rahasummaa, joka Marialla on pankissa kuun alussa. Tässä tapauksessa rahasumma on alussa 50.

	Kaksi kuukautta sitten	Viime kuussa	Tässä kuussa	Ensi kuussa	3. kuussa	4. kuussa	5. kuussa	6. kuussa
Tulot	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400
Kiinteät kustannukset	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3300
Muuttuvat kustannukset	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
Voitto (tai tappio)	100	100	100	100	100	100	100	100
Käteisvarat alussa	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Käytettävissä olevat käteisvarat	150	250	350	450	550	650	750	850

Hän lisää joka kuussa kuukausittaisen voittonsa hänellä alussa olleisiin käteisvaroihin, mistä tulee hänen käytettävissään olevat käteisvaransa (50 + 100 = 150).

Käytettävissä olevista käteisvaroista tulee seuraavan kuukauden alussa olevat käteisvarat (150).

Keskustele: Tarkastele yllä olevaa kassavirtalaskelmaa. Kuinka paljon rahaa Marialla on käytettävissään puolen vuoden kuluttua?

Lue: Nyt kun Maria tietää, kuinka paljon rahaa hänellä saattaa olla käytettävissään puolen vuoden kuluttua, hän voi päättää, millä tavalla hän voi laajentaa liiketoimintaansa.

PALJONKO RAHAA ON SAATAVILLA LAINANLYHENNYKSIIN?

Toteuta: Katsotaanpa, mitä Marian kassavirralle tapahtuu, jos hän lainaa puoleksi vuodeksi 1 500 ja ostaa sillä 15 kanaa. Tarkastele oikealla olevaa Marian kassavirtalaskelmaa. Onko Marialla tarpeeksi kassavirtaa voidakseen maksaa kuukausittain lainanlyhennyksensä, joka on 275? Tarkista parisi kanssa, kuinka paljon Marialla on käytettävissä olevia käteisvaroja.

Keskustele: Keskustelkaa koko ryhmän kesken seuraavista kysymyksistä: Mitä Marian pitäisi tehdä? Pitäisikö Marian harkita toisenlaista lainasummaa? Voisiko hän säästää ja maksaa kanoista käteisellä?

Marian kassavirtalaskelma

1. Koska Maria tulee saamaan enemmän kananmunia, hän arvelee, että hän saa kuukausittain lisätuloja noin 900 (60 lisää kanaa kohti x 15). 900 lisättynä hänen nykyiseen tuloonsa 4 400 on 5 300.

2. Hän arvelee, että hänen kiinteät kustannuksensa kasvaisivat summaan 3 500 (polkupyörän vuokra 200 lisättynä hänen nykyisiin kustannuksiinsa, jotka ovat 3 300).

3. Jos hän ottaa lainan, hänelle tulee myös kiinteä kustannus 275 (ensimmäiseltä kuukaudelta 350).

	Kaksi kuukautta sitten	Viime kuussa	Tässä kuussa	Ensi kuussa	3. kuussa	4. kuussa	5. kuussa	6. kuussa	7. kuussa	8. kuussa
Tulot	4 400	4 400	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300
Kiinteät kustannukset	-3 300	-3 300	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500
Lainanlyhennykset			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Muuttuvat kustannukset	-1 000	-1 000	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600
Voitto (tai tappio)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Käteisvarat alussa	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Käytettävissä olevat käteisvarat	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	275

4. Hän arvelee, että hänen muuttuvat kustannuksensa kasvaisivat summaan 1 600, koska kananrehuun kuluisi 500 enemmän ja hänen sukulaistyttönsä saisi kananmunien kuljettamisesta palkkioksi 100.

5. Ensimmäisen kahden kuukauden aikana Marialla on tarpeeksi rahaa käytettävissä suorittaakseen lainanlyhennyksensä.

6. Tarkastele kuitenkin lainan neljää viimeistä kuukautta (3.–6. kuukaudet). Onko Marialla tarpeeksi rahaa suorittaakseen kaikki lainanlyhennykset?

7. Kun Maria on maksanut lainansa kokonaan, hänen voittonsa kasvaa jälleen. Mutta onko se liian myöhäistä?

Katso: ”Can I Afford More Assets? (Part II)” [Onko minulla varaa hankkia enemmän tuotantovälineitä? (Osa 2)] (Ei videota? Lukekaa sivu 123.)

Toteuta: Katsotaanpa, mitä tapahtuu, jos Maria ottaa pienemmän lainan: puoleksi vuodeksi 800 ja ostaa sillä kahdeksan kanaa. Tarkastele oikealla olevaa Marian kassavirtalaskelmaa. Onko Marialla tarpeeksi kassavirtaa voidakseen maksaa takaisin lainansa, joka on 800? Tarkista parisi kanssa, kuinka paljon Marialla on käytettävissä olevia käteisvaroja.

Keskustele: Keskustelkaa koko ryhmän kesken seuraavista kysymyksistä: Voisiko Maria selvitä suuremmasta lainanlyhennyksestä? Pitäisikö hänen hankkia suurempi laina?

Lue: Tässä esimerkissä Maria käyttää kassavirtalaskelmaansa päättääkseen, onko hänellä varaa hankkia uusia kanoja. Hän voisi myös käyttää kassavirtalaskelmaa päättäessään liiketoimintaansa koskevista muutoksista kuten polkupyörän vuokraamisesta, uuden kyltin tai erilaisen rehun ostamisesta.

Marian kassavirtalaskelma

1. Maria arvelee, että hankkimalla kahdeksan uutta kanaa hän saa lisätuloa noin 480 (60 lisää kanaa kohti x 8). 480 lisättynä hänen nykyiseen tuloonsa 4 400 on 4 880.

2. Hän arvelee, etteivät hänen kiinteät kustannuksensa kasva, koska hän päättää olla vuokraamatta polkupyörää.

3. Jos Maria ottaa tämän lainan, hänelle tulee kiinteä kustannus 150 (250 ensimmäiseltä kuukaudelta).

	Kaksi kuukautta sitten	Viime kuussa	Tässä kuussa	Ensi kuussa	3. kuussa	4. kuussa	5. kuussa	6. kuussa	7. kuussa	8. kuussa
Tulot	4 400	4 400	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880
Kiinteät kustannukset	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Lainanlyhennykset			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Muuttuvat kustannukset	-1 000	-1 000	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300
Voitto (tai tappio)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Käteisvarat alussa	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1 210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Käytettävissä olevat käteisvarat	[illegible]	250	280	410	540	670	800	930	1 210	1 490

4. Hän arvelee, että hänen muuttuvat kustannuksensa kasvaisivat summaan 1 300, koska kananrehuun kuluisi 250 enemmän ja hänen sukulaistyttönsä saisi kananmunien kuljettamisesta palkkioksi 50.

5. Tarkkaile hänen käytettävissään olevia käteisvaroja. Onko Marialla tarpeeksi rahaa suorittaakseen kaikki lainanlyhennykset?

6. Tarkastele Marian voittoa ja tappiota. Huomaa, että hänen saamansa voitto on pienempi lainanmaksun aikana, mutta silti suurempi kuin ennen lainan ottamista.

PALJONKO OMASSA LIIKETOIMINNASSASI ON KÄYTETTÄVISSÄ KÄTEISVAROJA?

Toteuta: Laadi nyt kassavirtalaskelma omaa liiketoimintaasi varten. Etsi itsellesi pari ja suorita seuraavat vaiheet oikealla olevaan kassavirtalaskelmaan. (Saat apua sivuilta 109–115.) Sivulla 118 on lisää tyhjiä lomakkeita. Voit kopioida sen yritysmuistikirjaasi.

Mieti jotakin tuotantovälinettä, jonka voisit hankkia liikeyritykseesi. Mieti, kuinka paljon tuloja ja menoja sinulla olisi.

Ellet tiedä, mitä lukuja käyttäisit tai jos sinulla ei ole liikeyritystä, auta jotakuta, jolla on sellainen. Tämä on vain harjoitus.

Lue: Seuraavan kokouksemme jälkeen puhumme lainanantajien kanssa ja otamme selvää, millaisia lainanlyhennyksemme tulevat olemaan. Sen jälkeen pystymme sisällyttämään kassavirtalaskelmiimme omat lainanlyhennyksemme.

Keskustele: Kuinka se, että tiedät käytettävissä olevien käteisvarojen määrän, voi auttaa sinua liiketoimintaasi koskevissa päätöksissä? Onko lainanlyhennysten lisäksi muitakin tapoja, joilla tieto kassavirrasta voi auttaa sinua laajentamaan liiketoimintaasi?

Oma kassavirtalaskelmasi

1. Kirjaa tuloslaskelmiesi avulla tulosi ja menosi kahden edellisen kuukauden ajalta.

2. Merkitse uudet tulosi, jotka arvioit saavasi seuraavan puolen vuoden aikana (aiemmat tulot sekä uuden tuotantovälineen aikaansaama lisätulo).

3. Merkitse uudet menosi, jotka arvioit maksavasi seuraavan puolen vuoden aikana (aiemmat menot sekä uuden tuotantovälineen aiheuttamat lisäkulut).

4. Tähän kirjoitat lainanlyhennyksesi, mutta jos et vielä tiedä niitä, jätä tämä kohta toistaiseksi tyhjäksi.

	Kaksi kuukautta sitten	Viime kuussa	Tässä kuussa	Ensi kuussa	3. kuussa	4. kuussa	5. kuussa	6. kuussa
Tulot								
Kiinteät kustannukset								
Lainanlyhennykset								
Muuttuvat kustannukset								
Voitto (tai tappio)								
Käteisvarat alussa								
Käytettävissä olevat käteisvarat								

5. Laske voittosi ja tappiosi vähentämällä menot tuloistasi.

6. Saadaksesi selville, kuinka paljon rahaa sinulla on käytettävissä, lisää saamasi voitto alussa olleisiin käteisvaroihin (tai vähennä niistä tappiosi).

7. Kun saat selville lainanlyhennysten rahasumman, voit käyttää tätä kassavirtalaskelmaa nähdäksesi, onko käytettävissäsi riittävästi rahaa voidaksesi suorittaa kaikki lainanlyhennyksesi.

PUOLEN VUODEN KASSAVIRTALASKELMAT

Laadi kassavirtalaskelma liiketoimintasi nykyisestä tilanteesta. (Saat apua sivuilta 109–115.)

1. KASSAVIRTA: NYKYINEN TILANNE								
	KAKSI KUU-KAUTTA SITTEN	VIIME KUUSSA	TÄSSÄ KUUSSA	ENSI KUUSSA	3. KUUSSA	4. KUUSSA	5. KUUSSA	6. KUUSSA
Tulot yhteensä								
Kiinteät kustannukset								
Lainanlyhennykset								
Muuttuvat maksut								
Voitto/tappio yhteensä								
Käteisvarat alussa								
Käytettävissä olevat käteisvarat								

Laadi seuraavaksi kassavirtalaskelma, joka sisältää keinon hankkia uusia tuotantovälineitä.

2. KASSAVIRTA: UUSIA TUOTANTOVÄLINEITÄ								
	KAKSI KUU-KAUTTA SITTEN	VIIME KUUSSA	TÄSSÄ KUUSSA	ENSI KUUSSA	3. KUUSSA	4. KUUSSA	5. KUUSSA	6. KUUSSA
Tulot yhteensä								
Kiinteät kustannukset								
Lainanlyhennykset								
Muuttuvat maksut								
Voitto/tappio yhteensä								
Käteisvarat alussa								
Käytettävissä olevat käteisvarat								

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Anna tiesi Herran haltuun, turvaa häneen. Hän pitää sinusta huolen!"

PS. 37:5

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse itsellesi toimintapari. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Laadin kassavirtalaskelman nykyisestä liiketoiminnastani.

Laadin kassavirtalaskelman, joka sisältää keinon hankkia uusia tuotantovälineitä.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä viikon varrella tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Laadin kassavirran nykyistä tilannetta varten (Kyllä/En)	*Laadin kassavirran uusien tuotantovälineiden hankkimista varten (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni*-aiheen avustajana seuraavalla viikolla.

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Huomautus avustajalle:

Tuo seuraavaan kokoukseen luettelo alueellanne toimivista lainanantajista. Tämän luettelon voi saada osoitteesta srs.lds.org/lenders, vaarnasi omavaraisuuskomitealta tai omavaraisuuspalvelujen johtajalta.

Resursseja

ONKO MINULLA VARAA HANKKIA ENEMMÄN TUOTANTOVÄLINEITÄ? (OSA 1)

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne:

MARIA: *Naomi, olen päättänyt ostaa lisää kanoja. Tarvitsen lisää tuotantovälineitä laajentaakseni liiketoimintaani.*

NAOMI: *Se kuulostaa hyvältä päätökseltä. Onko sinulla varaa niihin kanoihin?*

MARIA: *Varaa? Kyllä, otan lainaa kanoja varten.*

NAOMI: *Kuinka suuren lainan ajattelit ottaa?*

MARIA: *Laina olisi 1 500.*

NAOMI: *Miksi 1 500?*

MARIA: *No, tunnen jonkun, joka myy 15 kanaa, ja ne maksavat 1 500. Se on hyvä hinta.*

NAOMI: *Miksi 15 kanaa?*

MARIA: *Niin monta hänellä on.*

NAOMI: *Onko sinulla tarpeeksi kassavirtaa voidaksesi ostaa 15 kanaa?*

MARIA: *Kyllä… no… kyllä kai. En tiedä.*

NAOMI: *Millaisia kuukausierät ovat?*

MARIA: *Puhuin yhdelle lainanantajalle, ja hän sanoi, että kuukausierä olisi 275.*

NAOMI: *Onko sinulla tarpeeksi rahaa käytettävissä joka kuukausi, jotta voit maksaa sen?*

MARIA: *Toivon niin.*

NAOMI: *Maria, pelkkä toivominen ei riitä. Sinun tarvitsee tietää, että sinulla on tarpeeksi rahaa käytettävissä lainanlyhennyksiin.*

MARIA: *Mutta mistä minä tietäisin sen?*

Takaisin sivulle 108

ONKO MINULLA VARAA HANKKIA ENEMMÄN TUOTANTOVÄLINEITÄ? (OSA 2)

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

MARIA: *Naomi, kiitos, kun näytit minulle, kuinka voin saada selville, kuinka paljon rahaa minulla on saatavilla. Lainanmaksu, joka olisi kuukausittain 275, olisi ollut todella huono asia minulle. Rahani olisivat loppuneet kolmannessa kuussa. En olisi pystynyt suorittamaan maksuja. Olisin voinut joutua lopettamaan liiketoimintani!*

NAOMI: *Voi, Maria, olen todella iloinen, että tarkastelimme käytettävissäsi olevia rahoja ennen kuin otit lainan.*

MARIA: *Niin minäkin. Mutta mistä tietäisin, kuinka paljon minulla olisi varaa?*

NAOMI: *No, kokeillaan uudestaan pienemmän lainan kanssa.*

MARIA: *Selvä. Kokeilen lainaa, jonka kuukausierä on 150, ja katson, onko minulla varaa siihen.*

Takaisin sivulle 113

MUISTIINPANOJA

9

Mistä tiedän, pitäisikö minun ottaa lainaa liiketoimintani laajentamiseen?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

UUTTA!

- Laadi luettelo alueellanne toimivista lainanantajista ja jaa kopiot ryhmän jäsenille. Tämän luettelon saa osoitteesta srs.lds.org/lenders, vaarnan omavaraisuuskomitealta tai paikalliselta omavaraisuuspalvelujen johtajalta.
- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Laadin kassavirran nykyistä tilannetta varten (Kyllä/En)	Laadin kassavirran uusien tuotantovälineiden hankkimista varten (Kyllä/En)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	K	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 9. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä kassavirtasi kertoi sinulle liiketoiminnastasi?

Onko sinulla tarpeeksi rahaa saatavilla lainanlyhennyksiin tai muiden asioiden tekemiseen liiketoimintasi kehittämiseksi?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

ONKO RAHAN LAINAAMINEN HYVÄ VAI PAHA ASIA?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Keskustele: Mieti jotakuta tuttuasi, joka on ottanut lainaa. Auttoiko vai vahingoittiko lainan ottaminen häntä?

Lue: Henkilökohtainen velka ja yritysvelka ovat erilaisia.

Henkilökohtaisia lainoja otetaan silloin, kun kulutetaan enemmän kuin pystytään maksamaan. Yrityslainoja otetaan silloin, kun halutaan tuottaa enemmän kuin sen hetkisillä keinoilla on mahdollista.

Lue oikealla olevat lainaukset. Profeetat ovat neuvoneet meitä välttämään henkilökohtaista velkaa.

Yritysvelka voi auttaa meitä laajentamaan liiketoimintaamme. Mutta yritysvelka ei aina ole oikea valinta. Meidän täytyy tietää, milloin se on ”järkevää”, kuten presidentti Benson on sanonut.

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Mistä tiedän, pitäisikö minun ottaa lainaa liiketoimintani laajentamiseen?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Puhun 1) vähintään kymmenen asiakkaan kanssa saadakseni tietää, ostaisivatko he enemmän, jos minulla olisi enemmän myytävänä, ja 2) käyn vähintään neljän lainanantajan luona ja esitän heille Lainaehtotaulukossa olevat kysymykset.

Tämän kokouksen aikana opimme ja harjoittelemme taitoja, jotka auttavat meitä tietämään, onko lainan ottaminen liiketoimintaamme varten hyvä ajatus.

”Jotkin velat – kuten vaatimatonta kotia, – – opiskelukuluja – – varten – voivat olla välttämättömiä. Mutta meidän ei pidä koskaan asettaa itseämme kulutusluoton taloudelliseen orjuuteen, ellemme ole tarkoin punninneet kustannuksia.”

JOSEPH B. WIRTHLIN, ”Maallisia velkoja, taivaallisia velkoja”, *Liahona*, toukokuu 2004, s. 41

”Tarkoitukseni ei ole sanoa, että kaikki velka on pahasta. Ei tietenkään. Järkevä liikevelka on yksi kasvun osatekijöistä.”

EZRA TAFT BENSON, ”Pay Thy Debt, and Live”, Brigham Youngin yliopiston hartaustilaisuus, 28. helmikuuta 1962; speeches.byu.edu

KUINKA NELJÄ OIKEAA -PERIAATE AUTTAA MINUA PÄÄTTÄMÄÄN?

Katso: ”Get a Loan?” [Otanko velkaa?] (Ei videota? Lukekaa sivu 136.)

Keskustele: Mistä voisit tietää, olisiko laina sinulle avuksi vai turmioksi?

Lue: Lukekaa ääneen Neljä oikeaa -periaate ja keskustelkaa sen jokaisesta osasta lyhyesti.

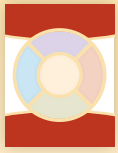
NELJÄ OIKEAA	
1. Oikeasta syystä	Otan lainaa vain silloin, kun se auttaa liiketoimintaani tuottamaan enemmän rahaa.
2. Oikeaan aikaan	Otan lainaa vain silloin, kun olen harjoittanut liiketoimintaani tarpeeksi pitkään tunteakseni liiketoimintani hyvin ja voin osoittaa, että tarpeeksi monet ihmiset tulevat ostamaan myymääni tuotetta.
3. Oikeanlaisin ehdoin	Otan lainaa vain silloin, kun löydän hyvän lainanantajan.
4. Oikean määrän	Otan lainaa vain silloin, jos pystyn osoittamaan, että pystyn maksamaan sen takaisin.

Toteuta: Kun katselet seuraavia videoita, päätä, voivatko Maria ja Carlos mielestäsi vastata jokaiseen Neljä oikeaa -periaatteen kysymykseen.

Merkitse Marian ja Carlosin sarakkeisiin ”Kyllä”, ”Ei” tai ”En ole varma”.

Katso: ”Right Reason?” [Oikeasta syystä?] (Ei videota? Lukekaa sivu 137.)

Keskustele: Ottavatko Maria ja Carlos lainaa oikeista syistä? Miksi tai miksi eivät?



Menestyvät yrittäjät käyttävät Neljä oikeaa -periaatetta lainatakseen viisaasti.

LAINANOTON SYYT	MARIA			CARLOS		
	Kyllä	Ei	En ole varma	Kyllä	Ei	En ole varma
Otanko lainaa tuottavan liiketoiminnan (enkä henkilökohtaisten syiden) vuoksi?						
Tuottaako se, mitä hankin lainarahoilla, heti lisää rahaa?						
Onko lainan ottaminen parempi vaihtoehto liiketoimintani laajentamiseen kuin rahan säästäminen?						
Olenko ajatellut kaikkia riskejä?						

Katso: ”Right Time?” [Oikeaan aikaan?] (Ei videota? Lukekaa sivu 138.)

Keskustele: Ottavatko Maria ja Carlos lainaa oikeaan aikaan? Miksi tai miksi eivät?

LAINAN AJANKOHTA	MARIA			CARLOS		
	Kyllä	Ei	En ole varma	Kyllä	Ei	En ole varma
Olenko harjoittanut liiketoimintaani tarpeeksi pitkään tunteakseni liiketoimintani hyvin?						
Onko tämä osa suunnitelmaani laajentaa liiketoimintaani?						
Voinko osoittaa, että asiakkaat ostavat enemmän, jos minulla on enemmän myytävänä?						
Jos ostan liiketoimintaani varten jotakin (kuten kanan tai kuorma-auton), kestääkö se pidempään kuin laina-aikani?						

Katso: ”Right Terms?” [Oikeanlaisin ehdoin?] (Ei videota? Lukekaa sivu 139.)

Keskustele: Ottavatko Maria ja Carlos lainaa oikeanlaisin ehdoin? Miksi tai miksi eivät?

LAINAEHDOT	MARIA			CARLOS		
	Kyllä	Ei	En ole varma	Kyllä	Ei	En ole varma
Osaanko luetella kolmesta viiteen hyvää lainanantajaa?						
Tiedänkö lainan todellisen hinnan?						
Osaanko selittää kaikki lainan ehdot?						
Osaanko selittää, miksi yksi lainanantaja on parempi kuin joku toinen?						

Katso: ”Right Amount?” [Oikea määrä?] (Ei videota? Lukekaa sivu 140.)

Keskustele: Ottavatko Maria ja Carlos oikean määrän lainaa? Miksi tai miksi eivät?

LAINAMÄÄRÄ	MARIA			CARLOS		
	Kyllä	Ei	En ole varma	Kyllä	Ei	En ole varma
Olenko laatinut puolen vuoden kassavirtalaskelman?						
Voinko suorittaa lainanlyhennykset ja silti ansaita rahaa?						
Jos en saa lisämyyntiä aikaan, voinko silti suorittaa lainanlyhennykset?						

Lue: Olemme oppineet käyttämään kassavirtalaskelmaa tietääksemme, onko meillä tarpeeksi rahaa käytettävissä lainanlyhennyksiin. Se auttaa meitä tietämään, otammeko me oikean määrän lainaa.

Toteuta: Tavattuasi lainanantajia viikon varrella käytä sivulla 143 olevaa kassavirtataulukkoa varmistaaksesi, että sinulla on varaa suorittaa lainanlyhennykset. (Tarkastele edellisellä viikolla oppimiamme asioita, jos tarvitset apua kassavirtalaskelman laatimiseen.)

Kun Maria ei ole varma vastauksesta yhteen Neljä oikeaa -periaatteen kysymykseen, hän tekee suunnitelman löytääkseen siihen vastauksen.

Ennen kuin otamme lainaa, meidänkin tulee löytää vastaukset, jos emme ole varmoja asioista. Pyydä tarvittaessa apua ryhmän jäseniltä tai muilta.

PITÄISIKÖ MINUN OTTAA LAINAA LIIKETOIMINTAANI VARTEN?

Toteuta: Oheisena on apuvälineitä, joita voit käyttää viikon aikana kerätessäsi tietoja ja tehdessäsi päätöksiä. Ota esiin sivut 141–143. Käytä viisi minuuttia siihen, että tarkastelet Neljä oikeaa -periaatteen tarkistusluetteloa ja Lainaehtotaulukkoa. Keskustele niiden käytöstä.

NELJÄ OIKEAA -PERIAATTEEN TARKISTUSLUETTELO

Ks. sivu 141.

Kertaa näitä kysymyksiä viikon varrella ja rastita ne, kun pystyt vastaamaan niihin "kyllä".

LAINAEHTOTAULUKKO

Ks. sivu 142.

Käytä viikon varrella tätä Lainaehtotaulukkoa saadaksesi tietoja vähintään neljästä lainanantajasta.

TIETOJA LAINANANTAJISTA

Possible Lenders

Lue avustajan antama moniste. Jos sellaista ei ole saatavilla, kysy muilta liikeyrityksen omistajilta ehdotuksia alueellanne toimivista hyvistä lainanantajista.

Käytä viikon varrella näitä tietoja löytääksesi lainanantajia ja ottaaksesi heihin yhteyttä.

PUOLEN VUODEN KASSAVIRTALASKELMAT

Ks. sivu 143.

Käytä tätä taulukkoa luodaksesi kassavirtalaskelmat, jotta tietäisit, millaisiin lainoihin sinulla on varaa.

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Kuulkaa Herran sanoja – –. Älkää epäilkö vaan olkaa uskovia."

MORM. 9:27

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Puhun vähintään neljän lainanantajan kanssa ja käytän Lainaehtotaulukkoa.

Käytän Neljä oikeaa -periaatteen tarkistusluettelossa olevia kysymyksiä nähdäkseni, onko lainan hankkiminen sopivaa tällä hetkellä.

Käytän kassavirtalaskelmiani arvioidakseni lainamahdollisuuksia.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä viikon varrella tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Puhuin vähintään neljän lainanantajan kanssa (Merkitse lukumäärä)	*Käytin kassavirtalaskelmia arvioidakseni lainavaihtoehtoja (Kyllä/En)*	*Käytin Neljä oikeaa -periaatteen tarkistusluetteloa (Kyllä/En)*	*Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni* -aiheen avustajana seuraavalla viikolla.

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

OTANKO VELKAA?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

CARLOS: *Tänään on suuri päivä. Saan yrityslainan!*

NAOMI: *Otatko sinä lainan? Mitä varten?*

CARLOS: *Kaikenlaista. Teen lisätilaa varastoani varten. Hankin uuden television ja muitakin asioita kotiin. Odotan sitä innolla!*

NAOMI: *Hei, tuohan kuulostaa pelottavalta. Aloitit liiketoimintasi vasta viime viikolla. Carlos, sinun ei pitäisi ottaa lainaa. Maria, kuinka sinun liiketoimintasi sujuu?*

MARIA: *Hienosti. Saan kananmunani myytyä todella nopeasti. Tavallisesti olen myynyt ne kaikki aamuyhdeksään mennessä. Loppupäivän ajan, kun asiakkaat kysyvät kananmunia, niitä ei ole enää jäljellä.*

NAOMI: *Maria, sinä todella tarvitset lisää kanoja. Entä se laina uusia kanoja varten? Oletko jo saanut sen lainan?*

MARIA: *En vielä. Lainan ottaminen pelottaa minua vähän. Ehkä minun ei pitäisi ottaa lainaa. Sanoit juuri Carlosille, ettei hänen pitäisi ottaa lainaa.*

CARLOS: *Minä otan lainan joka tapauksessa. Se ratkaisee kaikki ongelmani!*

NAOMI: *Tai saa aikaan valtavan määrän uusia ongelmia. Carlos, pelkäänpä, että sinulla on pian sellainen velkataakka, joka musertaa sinut alleen.*

Mutta Maria, sinun tapauksessasi laina voisi todella auttaa sinua.

MARIA: *Mistä tietäisin, auttaisiko laina minua vai tuhoaisiko se minut?*

NAOMI: *Menestyvät yrittäjät käyttävät "Neljä oikeaa" -periaatetta päättäessään, onko yrityslainan ottaminen hyvä ajatus heidän liiketoimintansa laajentamiseksi.*

MARIA: *Neljä oikeaa -periaate?*

NAOMI: *Niin. Ota lainaa vain oikeasta syystä, oikeaan aikaan, oikea määrä ja oikeanlaisin ehdoin.*

CARLOS: *En minä mistään Neljä oikeaa -periaatteesta välitä. Minä otan itselleni lainan!*

MARIA: *Minä välitän. Haluan laajentaa liiketoimintaani, mutta en halua velkataakkaa. Kerro minulle lisää tästä Neljä oikeaa -periaatteesta.*

Takaisin sivulle 129

OIKEASTA SYYSTÄ?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

NAOMI: *Syyn lainan ottamiseen täytyy olla liiketoimintaa varten, ei henkilökohtaisiin asioihin.*

CARLOS: *Miksei molempiin? Nauttisin televisiostani ja laajentaisin liikettäni!*

NAOMI: *Voi, Carlos! Kuulehan, Maria, lainan tulisi olla sellaisia asioita varten, jotka voit myydä heti, kuten maitopulloja tai jotakin muuta, joka alkaa heti tuottaa, kuten muniva kana. Muista, että lainan takaisinmaksu täytyy aloittaa heti!*

MARIA: *Selvä on. Joten voisin ostaa kanoja, jotka jo munivat, niin minulla olisi kananmunia heti myytävänä.*

NAOMI: *Hienoa! Oletko harkinnut liiketoimintasi rahojen käyttämistä uusien kanojen ostamiseen sen sijaan, että ottaisit lainan?*

MARIA: *Odotahan, luulin, että sanoit, että minun pitäisi ottaa laina.*

NAOMI: *Ostamalla käteisellä säästät nyt ja ostat myöhemmin – vähemmän kasvua mutta myös pienempi riski. Lainan avulla ostat nyt ja maksat myöhemmin – enemmän kasvua mutta myös suurempi riski.*

CARLOS: *Joo. "Maksat myöhemmin" kuulostaa minusta hyvältä!*

MARIA: *Asiakkaat pyytävät jatkuvasti lisää kananmunia. Haluan myydä enemmän kananmunia pian!*

NAOMI: *Onko laina riskin arvoinen? Oletko ajatellut, mitä ongelmia siitä voisi tulla?*

MARIA: *En ole! Mutta ehkä kanat voisivat lakata munimasta. Tai ne voisivat kuolla tai ne voidaan varastaa. Tai asiakkaat saattaisivat lakata ostamasta kananmunia.*

NAOMI: *Kuinka voisit vähentää noita riskejä?*

MARIA: *Hmmm. Voisin ruokkia kanoja laaturehulla ja pitää niistä hyvää huolta. Voisin pitää ne lukkojen takana, ettei niitä voisi varastaa.*

NAOMI: *Luuletko, että sinulla on oikea syy hankkia laina, Maria?*

MARIA: *Luulen niin.*

Takaisin sivulle 129

OIKEAAN AIKAAN?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

NAOMI: *Maria, kuinka kauan olet harjoittanut tätä liiketoimintaa?*

MARIA: *Olen myynyt kananmunia jo kaksi kuukautta, ja se sujuu hienosti.*

NAOMI: *Oikein hyvä! Jotkut hankkivat lainoja sellaista liiketoimintaa varten, jonka he ovat hädin tuskin aloittaneet – se on todella riskialtista!*

CARLOS: *Hei, minustako sinä puhut? Tiedän kyllä, mitä teen.*

NAOMI: *Maria, olet hoitanut liiketoimintaasi jonkin aikaa, mutta kuuluuko lainan hankkiminen suunnitelmaasi laajentaa liiketoimintaa?*

CARLOS: *Tässä on minun suunnitelmani: suurempi liike, enemmän myyntiä!*

MARIA: *Carlos, minusta se ei aivan kuulosta suunnitelmalta. Aion ottaa lainan, ostaa lisää kanoja, myydä enemmän kananmunia viikoittain ja maksaa lainan takaisin.*

NAOMI: *Se on hyvä alku suunnitelmalle, Maria. Sinun tarvitsee kuitenkin määrittää kanojen ja munien tarkempi lukumäärä. Kuinka luottavainen olet sen suhteen, että asiakkaat ostavat enemmän, jos sinulla on enemmän myytävänä?*

MARIA: *Voi sentään, luulen, että he ostaisivat kaikki kananmunani, mutta en voi tietää varmasti.*

NAOMI: *Sinun ehkä kannattaa ottaa se selville ensin!*

MARIA: *Selvä, puhun asiakkaille ja laadin luettelon kaikista, jotka ostaisivat. Juttelen vähintään kymmenen asiakkaan kanssa.*

NAOMI: *Hienoa. Jos päätät ottaa lainaa, luettelo tulevista asiakkaista auttaa sinua osoittamaan lainanantajalle, että ymmärrät tarkkaan, kuinka käyttäisit lainaa.*

NAOMI: *Selvä, minulla on toinenkin kysymys. Jos lainaat rahaa uusien kanojen ostamiseksi, munivatko ne edelleen, kun olet maksanut lainan pois?*

MARIA: *No tietysti. Kanat munivat vähintään pari vuotta, ja aion ottaa lainan puoleksi vuodeksi.*

Takaisin sivulle 130

OIKEANLAISIN EHDOIN?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

CARLOS: *Hei! Sain sen lainan! Lainaa on 1 000, ja kiinteä korko 3 % kuukaudessa.*

NAOMI: *Voi, Carlos. Olen huolissani sinusta. Kuinka monen lainanantajan kanssa puhuit?*

CARLOS: *Yhden tietysti. En hukkaa aikaani. Olisitpa nähnyt minut. Kävelin sisään ja sanoin: "Haluan lainan – heti." Ja he sanoivat: "Kyllä, herra." He kohtelivat minua kuin kuningasta. Ne tyypit suorastaan rakastavat minua.*

NAOMI: *Niin, aivan varmasti rakastavat. Ovatko nuo lainapaperisi? Saisinko vilkaista niitä?*

CARLOS: *Ole hyvä. Ne tekevät varmasti vaikutuksen! Sain hienon sopimuksen.*

NAOMI: *Carlos, nämä ehdot ovat hirveät. Lainan järjestelypalkkio 200? Viikoittaiset maksut? Oletko edes katsonut näitä ehtoja?*

CARLOS: *Mitä? Se ei voi olla oikein. En muista mitään tuollaista. Voi ei, en tainnut katsoa sitä kovin tarkkaan.*

NAOMI: *Maria, millaisia ehtoja sinä olet löytänyt?*

MARIA: *Tähän mennessä olen puhunut kolmen lainanantajan kanssa. Kiitos siitä omavaraisuusryhmäsi lainanantajataulukosta, jonka annoit minulle. Se todella auttaa minua esittämään hyviä kysymyksiä. Olen tosi iloinen, että sain tietää mahdollisista sakkomaksuista, koroista, maksuista ja provisioista.*

Kahdella lainanantajalla oli kiinteä korko. Mutta yhdellä lainanantajalla on laskeva korko.

CARLOS: *Mitä eroa niissä on?*

MARIA: *En oikein ymmärrä niiden eroa. Tiedän vain, että jos korko on sama, laskeva on parempi kuin kiinteä.*

NAOMI: *Olet oikeassa, Maria. Kuulostaa siltä, että olet löytämässä oikeanlaiset ehdot.*

Takaisin sivulle 130

OIKEA MÄÄRÄ?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

NAOMI: *Carlos, oletko kunnossa? Näytät masentuneelta.*

CARLOS: *Olit oikeassa, Naomi. Sakkomaksut kasautuvat ja velkataakka on kaatumassa päälleni.*

NAOMI: *Carlos, olen tosi pahoillani.*

CARLOS: *Lainanantaja kävi hakemassa televisioni pois. Jos minulta jää yksikin maksu väliin, hän sanoo, että seuraavaksi menevät liiketoimintani tarvikkeet ja välineet.*

MARIA: *Carlos, kuulostaa siltä, ettei sinulla ole tarpeeksi kassavirtaa.*

CARLOS: *Kassavirtaa?*

NAOMI: *Se tarkoittaa rahaa, jota liiketoimintaasi tulee ja jota sieltä lähtee. Juuri nyt et saa tarpeeksi rahaa suorittaaksesi lainanmaksuja.*

CARLOS: *Myyntini on ollut odotettua vähäisempää. Jotkut maksuni myöhästyivät. Sakkomaksut lisääntyvät ja minun on yhä vaikeampi suorittaa lyhennyksiä.*

NAOMI: *Carlos, siksi tarvitaan puolen vuoden kassavirtalaskelma ennen kuin päätetään ottaa lainaa. Oletko koskaan laatinut sellaista?*

CARLOS: *En.*

NAOMI: *Kassavirtalaskelma auttaa sinua tietämään, onko sinulla varaa maksaa lainanlyhennys joka kuukausi. Onko sinulla viimeisen kahden kuukauden tulolaskelmat?*

CARLOS: *Ei ole.*

MARIA: *Minä voin tuoda omani ja ne kassavirtalaskelmat, joita olen laatinut viime aikoina. Voimme näyttää sinulle, kuinka se tehdään.*

NAOMI: *Hyvä! Me autamme sinua laatimaan kassavirtalaskelman. Sen jälkeen tiedät, otatko oikean määrän lainaa.*

Takaisin sivulle 131

NELJÄ OIKEAA -PERIAATTEEN TARKISTUSLUETTELO

Esitä itsellesi nämä kysymykset. Rasti kukin kysymys, kun voit vastata siihen myöntävästi.

NELJÄ OIKEAA
Oikeasta syystä?
☐ Otanko lainaa tuottavan liiketoiminnan (enkä henkilökohtaisten syiden) vuoksi?
☐ Onko laina liiketoimintani laajentamiseen parempi vaihtoehto kuin käteisellä ostaminen?
☐ Tuottaako se, mitä hankin lainarahoilla, heti lisää rahaa?
☐ Tiedänkö kaikki asiat, jotka voivat epäonnistua?
Oikeaan aikaan?
☐ Olenko harjoittanut liiketoimintaani tarpeeksi pitkään tunteakseni liiketoimintani hyvin?
☐ Onko tämä osa suunnitelmaani laajentaa liiketoimintaani?
☐ Voinko osoittaa, että asiakkaat ostavat enemmän, jos minulla on enemmän myytävänä?
☐ Jos ostan liiketoimintaani varten jotakin (kuten kanan tai kuorma-auton), kestääkö se pidempään kuin laina-aikani?
Oikeanlaisin ehdoin?
☐ Osaanko luetella kolmesta viiteen hyvää lainanantajaa?
☐ Tiedänkö lainan todellisen hinnan?
☐ Osaanko selittää kaikki lainan ehdot?
☐ Osaanko selittää, miksi yksi lainanantaja on parempi kuin joku toinen?
Oikea määrä?
☐ Olenko laatinut puolen vuoden kassavirtalaskelman?
☐ Voinko suorittaa lainanlyhennykset ja silti ansaita rahaa?
☐ Jos en saa lisämyyntiä aikaan, voinko silti suorittaa lainanlyhennykset?

LAINAEHTOTAULUKKO

Ota tämä Lainaehtotaulukko mukaasi, kun käyt tapaamassa lainanantajia.

- Esitä lainanantajille kysymykset 1–4.
- Esitä itsellesi kysymykset 5–6.

LAINANANTAJA 1:	LAINANANTAJA 2:	LAINANANTAJA 3:	LAINANANTAJA 4:
1. Edellytykset: Mitä minun täytyy antaa tai näyttää teille (lainanantaja) saadakseni lainan?			
2. Lainanmaksuaikataulu: Milloin ensimmäinen maksu on suoritettava? Kuinka usein minun on maksettava lainanlyhennyksiä? Voinko saada kopion takaisinmaksuaikataulusta?			
3. Sakkomaksut: Onko minun maksettava sakkomaksuja tai muita maksuja, jos en suorita lyhennyksiä ajallaan?			
4. Välittömät kustannukset: Jos lainaan 100, 1 000 tai 10 000 (valitse summa paikallisen rahayksikön mukaan ja käytä sitä jokaisen lainanantajan kanssa), kuinka paljon maksan yhteensä, kun olen maksanut kaikki lainanlyhennykset, mukaan lukien korot ja muut maksut? Jos lainaan riittävästi yhtä asiaa varten, esimerkiksi yhden kanan ostoon, kuinka paljon ylimääräistä minun pitää maksaa, jos otan sen lainan? Kuinka suuri lainan järjestelypalkkio on? Kuinka suuri kukin lainanlyhennysmaksu on? Onko kyseessä kiinteä vai laskeva korko?			
5. Välilliset kustannukset: Kuinka kauan aikaa lainanlyhennysten suorittamiseen menee? Mitä kustannuksia koituu siitä, että käyn maksamassa lainanantajalle?			
6. Lainan todelliset kustannukset: Kuinka paljon välittömät ja välilliset kustannukset tekevät yhteensä? (Laske yhteen kysymysten 4 ja 5 kustannukset.)			

PUOLEN VUODEN KASSAVIRTALASKELMA

Jäljennä tämä kassavirtalaskelma yritysmuistikirjaasi. Käytä sellaista käydessäsi kunkin lainanantajan luona, jotta näkisit, onko sinulla varaa lainaehtoihin, jotka saat tietää viikon aikana.

KASSAVIRTA								
Lainanantajan nimi:								
	KAKSI KUU-KAUTTA SITTEN	VIIME KUUSSA	TÄSSÄ KUUSSA	ENSI KUUSSA	3. KUUSSA	4. KUUSSA	5. KUUSSA	6. KUUSSA
Tulot yhteensä								
Kiinteät kustannukset								
Lainanlyhennykset								
Muuttuvat maksut								
Voitto/tappio yhteensä								
Käteisvarat alussa								
Käytettävissä olevat käteisvarat								

MUISTIINPANOJA

10

Kuinka saan lisää asiakkaita ja lyön kaupat lukkoon?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Puhuin vähintään neljän lainanantajan kanssa (Merkitse lukumäärä)	Käytin kassavirtalaskelmia arvioidakseni lainavaihtoehtoja (Kyllä/En)	Käytin Neljä oikeaa -periaatteen tarkistusluetteloa (Kyllä/En)	Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni -periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	4	K	K	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.

UUTTA!

- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta. Kysy, kuka saa pian kurssitodistuksen vaatimukset suoritettua. Kerro kokouksen jälkeen vaarnan omavaraisuuskomitealle, ketkä todennäköisesti täyttävät vaatimukset.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 10. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit keskusteltuasi lainanantajien kanssa?

Onko lainan hankkiminen sinulle sopivaa tällä hetkellä? (Ottaisitko lainaa oikeasta syystä, oikeaan aikaan, oikeanlaisin ehdoin ja oikean määrän?)

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

MIKSI ASIAKKAAT HALUAISIVAT OSTAA MINULTA?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Laajentaaksemme liiketoimintaamme meidän täytyy saada lisää asiakkaita ja myydä enemmän! Ihmiset käyttävät rahansa sellaiseen, mitä he arvostavat. Mitä enemmän he arvostavat jotakin, sitä enemmän he ovat valmiita maksamaan siitä.

Menestyäksemme myynnillisesti meidän täytyy tietää, mitä asiakkaamme arvostavat, saada heidät tulemaan luoksemme ja myydä heille sitä, millä on heille merkitystä! Ja meidän täytyy tarjota kilpailijoitamme enemmän sitä, mitä asiakkaamme arvostavat.

Katso: ”Sell, Sell, Sell” [Myy, myy, myy] (Osat 1 ja 2) (Ei videota? Lukekaa sivu 160.)

Keskustele: Kuinka Kwame sai tietää, mitä asiakkaat arvostavat?

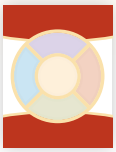
Lue: **VIIKON KYSYMYS – Kuinka saan asiakkaita ja lyön kaupat lukkoon?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Kokeilen markkinointi-ideoitani ja pidän kirjaa tuloksista. Opin asiakkailta ja tarjoan ratkaisujani asiakkaiden ongelmiin.

Toteuta: Keskustele jonkun ryhmän jäsenen kanssa seuraavista asioista:

1. Kuvailkaa asiakkaitanne toisillenne. Olkaa täsmällisiä. Minkä ikäisiä he ovat? Sukupuoli? Tulot? Milloin he ostavat tuotteitasi? Missä?
2. Miksi he ostavat tuotteitasi? Mitä arvoa se tuo heille? Luettele mahdollisimman monta asiaa, esimerkiksi:
   - Myymäni juomavesi on kylmää.
   - Myymäni juomavesi on puhdasta.
   - Teen juomaveden ostamisesta helppoa.
   - Olen ystävällinen ja kutsun asiakkaitani nimeltä.
3. Mitä sellaista arvoa tarjoat, jota kilpailijasi eivät tarjoa? Onko sinulla parempi hinta, sijainti tai valikoima? Sitä kutsutaan kilpailueduksi. Se saa asiakkaasi valitsemaan sinun liikeyrityksesi kilpailijoiden sijaan.

Lue: Menestyvät yrittäjät ymmärtävät asiakkaitaan esittämällä heille hyviä kysymyksiä. Näin he saavat tietää enemmän heidän ongelmistaan ja siitä, kuinka he voivat olla avuksi.



Menestyvät yrittäjät tietävät, miksi asiakkaat ostavat heidän tuotteitaan.

Toteuta: Hanki itsellesi pari. Lukekaa tämä esimerkkitilanne yhdessä:

Martin korjaa polkupyöriä. Hän myös myy osia ja tarvikkeita ihmisille, jotta he voivat korjata oman polkupyöränsä. Felix tulee hänen verstaaseensa. Hänen kätensä ovat ihan öljyssä. Hän näyttää turhautuneelta.

Kirjoita alla olevaan taulukkoon ajatuksiasi siitä, kuinka Martin voi esittää Felixille hyviä kysymyksiä (esimerkin mukaan).

ESITÄ HYVIÄ KYSYMYKSIÄ	
1. Mitä minä haluan tietää asiakkaasta?	**2. Mitä voisin kysyä saadakseni selville asioita?**
Mihin ongelmaan hän tuli etsimään ratkaisua?	*Sinulla näyttää olevan sellainen homma kesken, jossa on ongelmia. Kuinka voin auttaa?*

Kerro koko ryhmälle, mitä Martinin mielestäsi tulisi kysyä Felixiltä.

Toteuta: Ajattele nyt omia asiakkaitasi. Kirjoita ensimmäiseen sarakkeeseen, mitä sinun tulee tietää asiakkaistasi (esimerkin mukaan). Kirjoita toiseen sarakkeeseen kysymyksiä, joiden avulla voit saada selville asioita.

ESITÄ HYVIÄ KYSYMYKSIÄ	
1. Mitä minä haluan tietää asiakkaasta?	**2. Mitä voisin kysyä saadakseni selville asioita?**
Milloin asiakkaani on valmis ostamaan?	*Onko kyse jostakin erityistilaisuudesta? Milloin se on?*

Kerro jollekulle ryhmän jäsenelle, mitä asioita sinun täytyy tietää asiakkaistasi. Kerro kysymyksistä, joita esittäisit saadaksesi selville asioita.

Keskustele: Keskustelkaa ryhmän kesken tavoista saada tietää enemmän asiakkaista ja siitä, mitä voitte tehdä tällä viikolla alkaaksenne hankkia tietoa.

KUINKA SAAN LISÄÄ ASIAKKAITA?

Keskustele: Mieti tilanteita, jolloin ostit jotakin liikkeestä, jossa et ollut aiemmin käynyt. Mikä sai sinut menemään siihen liikkeeseen? Kuinka liikkeet vetävät asiakkaita puoleensa teidän alueellanne?

Toteuta: Kirjoita alla olevaan taulukkoon, mitä tuotteita tai palveluja ostit. Kirjoita sitten, mikä sai sinut menemään kyseiseen liikkeeseen (katso esimerkkejä).

MIKÄ SAI MINUT MENEMÄÄN SINNE? MIKSI MINÄ OSTIN?					
Ostamani tuote tai palvelu	**Henkilökohtainen myynti**	**Suositus**	**Mainos**	**Alennusmyynti**	**Muu**
Makeiset	*Liikeyrityksen omistaja kertoi niistä*	*Naapurini kehotti kokeilemaan niitä*		*20 % alennusta*	*Ilmainen näyte*
Vaatteet	*Myyjä kertoi alennuksesta*		*Näin ilmoituksen seinällä*	*Toinen samanlainen tuote puoleen hintaan*	
Vihannekset		*Ystävä kehotti kokeilemaan niitä*	*Näin ilmoituksen sanomalehdessä*		*Ilmainen näyte*

Keskustele: Kerro jollekulle ryhmän jäsenelle, mitä kirjoitit. Mitkä menetelmät voisivat toimia omassa liikeyrityksessäsi?

Lue: Liikeyritykset, joita olemme juuri käsitelleet, eivät vedä asiakkaita puoleensa sattumalta. Heillä on käsitys siitä, kuinka heidän tulee markkinoida tuotteitaan tai palvelujaan.

Keskustele: Mistä he ovat keksineet noita ideoita?

Katso: ”Marketing?” [Markkinointi] (Ei videota? Lukekaa sivu 161.)

Lue: Markkinointiin kuuluu seuraavia asioita:

- Ideoita siitä, kuinka asiakkaita löydetään ja kuinka heihin vaikutetaan.
- Mitä me toivomme asiakkaiden tekevän.

Markkinointi-ideoita

Idea
Jos antaisin ilmaisnäytteitä…

→

Odotettu tulos
Ihmiset ostavat enemmän makeisia.

Toteuta: Tee yhteistyötä vierustoverisi kanssa.

1. Auttakaa toisianne keksimään ideoita siitä, mikä saisi useampia asiakkaita löytämään liikeyrityksenne ja ostamaan tuotteitanne. Keskustelkaa tehokkaimmista menetelmistä omalla paikkakunnallanne.
2. Kirjoita taulukkoon vähintään yksi uusi idea. Auttakaa sitten toisianne kirjoittamaan haluamanne tulokset (esimerkin mukaan).

MARKKINOINTI-IDEOITA	
Idea	**Odotettu tulos**
Jos kuulutan, että tuolejani saa 40 %:n alennuksella…	*Asiakkaita tulee liikkeeseeni ostamaan tuoleja.*

KUINKA KOKEILEN MARKKINOINTISUUNNITELMAANI?

Lue: Mistä tiedämme, toimivatko meidän ideamme? Tarvitsemme keinon kokeilla niitä. Tarvitsemme tavan mitata tuloksia.

Toteuta: Tee yhteistyötä vierustoverisi kanssa. Keskustelkaa useammasta markkinointi-ideasta ja toivomistasi tuloksista liikeyrityksessäsi, ja kirjoittakaa ne muistiin. Laita mukaan mahdollisia ideoita, jotka näyttävät toimivan tällä hetkellä. Kirjoita kunkin idean viereen, kuinka mittaisit tuloksia. Ideasi muuttuvat ja paranevat ajan myötä, kun kokeilet niitä ja mittaat tuloksia.

MARKKINOINTI-IDEOITTENI KOKEILEMINEN

Idea	Odotettu tulos	Mittaaminen
Jos kuulutan, että tuolejani saa 40 %:n alennuksella…	*Asiakkaita tulee liikkeeseeni ostamaan tuoleja.*	*Kun asiakkaita tulee liikkeeseeni, kysyn heiltä, mistä he kuulivat 40 %:n alennuksesta. Pidän kirjaa asiakkaiden vastauksista.*

Lue: Kokeillaanpa ideoitamme tällä viikolla! Meidän ei tarvitse kokeilla kaikkia ideoitamme samanaikaisesti. Ja on mahdollista, etteivät jotkin ideat toimi – eikä se haittaa. Meidän täytyy vain kokeilla ideoita edelleen ja mitata tuloksia. Lopulta löydämme parhaat tavat auttaa ihmisiä löytämään liikkeemme ja ostamaan myymiämme tuotteita.

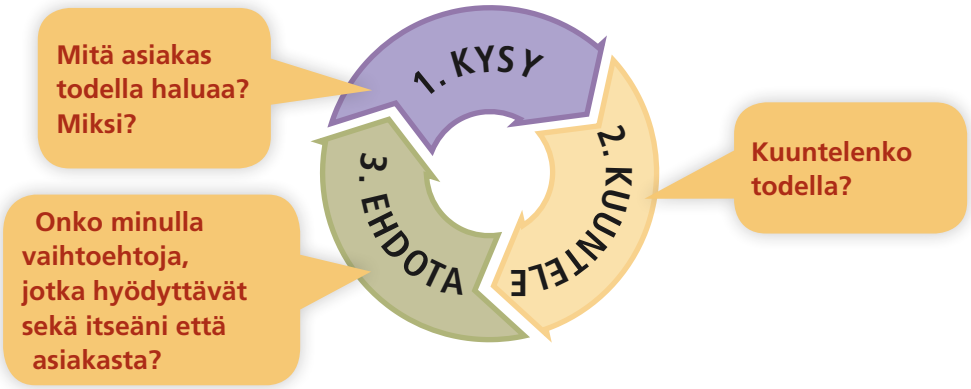
KUINKA SAAN ASIAKKAAT OSTAMAAN?

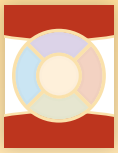
Lue: Miksi jotkut asiakkaat ostavat ja toiset päättävät olla ostamatta? Siihen on monta syytä. Me voimme kuitenkin vaikuttaa siihen päätökseen!

Katso: ”Please Buy Something!” [Ostakaa, ostakaa!] (Ei videota? Lukekaa sivu 162.)

Keskustele: Miksi Maria ei pystynyt suostuttelemaan asiakkaita ostamaan kananmunia? Ajatteliko Maria itseään vai asiakkaitaan?

Lue: Saadaksemme asiakkaita ostamaan meidän tulee kysyä, kuunnella ja ehdottaa.





Menestyvät yrittäjät kysyvät, kuuntelevat ja ehdottavat.

Menestyvät yrittäjät käyttävät tätä kehää saadakseen enemmän asiakkaita ostamaan heidän tuotteitaan ja palvelujaan.

Katso: ”Ask, Listen, Suggest” [Kysy, kuuntele, ehdota] (Ei videota? Lukekaa sivu 163.)

Keskustele: Aiemmin Maria esitti Samuelille ja Lucialle vain yhden kysymyksen: ”Voinko auttaa?” Mitä Maria teki toisin tällä kertaa ja paremmalla menestyksellä? Kuinka Maria osoitti Silvialle, että hän todella kuunteli?

Keskustele: Mieti tilanteita, jolloin joku on saanut sinut ostamaan jotakin, vaikka et ehkä ollut aikonut tehdä niin. Mitä sellaista tämä henkilö sanoi, mikä sai sinut tekemään ostopäätöksen?

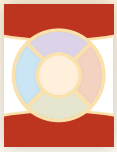
Lue: Alla olevassa taulukossa on esimerkkeineen viisi erilaista lähestymistapaa, joita voimme käyttää saadaksemme asiakkaat ostamaan tuotteitamme. Sitä nimitetään kauppojen lukkoon lyömiseksi.

Toteuta: Tee yhteistyötä kahden muun ryhmäsi jäsenen kanssa. Harjoitelkaa keskenänne kutakin tapaa lyödä kaupat lukkoon. Yritä myydä heille tuotettasi. Kirjoita alla olevaan taulukkoon paras tapa lyödä kaupat lukkoon, kun myyt tuotteitasi asiakkaille. Kirjoita vähintään yksi ehdotus jokaisesta tavasta.

KAUPPOJEN LUKKOON LYÖMINEN				
1. Kaksi hyvää vaihtoehtoa	**2. "Jos"**	**3. Tärkeä tapahtuma**	**4. Näyte**	**5. Muu**
Haluaisitko banaaneja vai mangoja?	*Jos voit saada sen siihen hintaan, haluaisitko minun tilaavan sen?*	*Voin saada sen valmiiksi ennen vaimosi syntymäpäivää.*	*Kokeile tätä. Luulen, että pidät tästä mausta enemmän.*	*Entä jos ottaisit kummatkin kengät ja antaisin sinulle alennusta?*

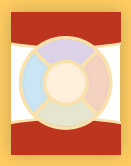
Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Kulkekaa ympäri luokkaa ja kokeilkaa eri lähestymistapoja. Tehkää sitä kahden minuutin ajan.

Keskustele: Keskustelkaa koko ryhmän kesken, minkä arvelette olevan paras lähestymistapa, jolla saatte asiakkaanne ostamaan omasta liikeyrityksestänne. Miksi se on paras lähestymistapa omille asiakkaillenne?



Menestyvät yrittäjät lyövät kaupat lukkoon.

KUINKA TEEN OSTAMISEN HELPOKSI JATKOSSAKIN?



Menestyvät yrittäjät tekevät ostamisesta helppoa.

Lue: Menestyvät yrittäjät tekevät heiltä ostamisen mieluisaksi ja helpoksi asiakkailleen.

Toteuta: Hanki itsellesi pari ja käykää yhdessä läpi seuraava esimerkki.

Lukekaa Paulan kokemuksesta ensimmäisessä kaupassa ja sen jälkeen toisessa kaupassa. Lukekaa sitten, mitä hän vastasi ystävälleen. Keskustele parisi kanssa siitä, miksi arvelet Paulan suositelleen ensimmäistä kauppaa.

PAULAN OSTOSKOKEMUKSET		
	Kauppa 1	**Kauppa 2**
Paulan kokemus	Paula on käynyt tässä liikkeessä yli 15 kertaa. Hän pitää sen hinnoista, valikoimasta ja omistajasta.	Paula on käynyt tässä liikkeessä vain kerran. Hänen mielestään sieltä on vaikea löytää haluamaansa. Häntä ei autettu, vaikka hänellä olisi ollut kysyttävää.
Paulan vastaukset ystävälleen	"Mennään ensimmäiseen kauppaan. Käyn siellä usein. Löydän sieltä helposti, mitä haluan ostaa. Pidän siitä liikkeestä."	"En pidä toisesta kaupasta. Sieltä on vaikea löytää haluamaani. Eivätkä ihmiset siellä olleet avuliaita, vaikka minulla olisi ollut kysyttävää."

Lue: Asiakkaat tulevat liikkeeseen yhä uudestaan, kun omistaja ja työntekijät

- tuntevat asiakkaat nimeltä
- hymyilevät asiakkailleen
- kuuntelevat asiakkaita ja vastaavat heidän tarpeisiinsa.

Keskustele: Mitä sinun on tehtävä liikeyrityksessäsi, jotta asiakkaasi palaisivat sinne entistä useammin? Mitä voisit lisätä yllä olevaan luetteloon?

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liikeyritystäsi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Huutakaa [Jumalan puoleen] peltojenne sadon puolesta, jotta siinä menestyisitte. Huutakaa ketojenne katraiden puolesta, jotta ne lisääntyisivät."

ALMA 34:24–25

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Puhun vähintään viiden asiakkaan kanssa saadakseni selville, mitä he haluavat liikeyritykseltäni.

Kokeilen vähintään kahta markkinointi-ideaa ja pidän kirjaa tuloksista.

Harjoittelen kauppojen lukkoon lyömistä vähintään kymmenen asiakkaan kanssa ja opettelen tietämään, mikä lähestymistapa toimii parhaiten.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuta: Käytä viikon varrella tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Puhuin vähintään viiden asiakkaan kanssa (Merkitse lukumäärä)	*Kokeilin vähintään kahta markkinointi-ideaa ja pidin kirjaa tuloksista (Merkitse lukumäärä)*	*Harjoittelin kauppojen lukkoon lyömistä vähintään kymmenen kertaa (Merkitse lukumäärä)*	*Saavutin liiketoiminnan viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni*-aiheen avustajana seuraavalla viikolla.

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Resursseja

MYY, MYY, MYY

Lukekaa vuorotellen seuraava teksti.

KERTOJA: *Muistattehan Kwamen, jolla oli banaaneja tikun päässä? Hän löysi liiketoiminnan, joka vaikutti menestyvän hyvin. Ja häntä pidettiin hyvänä myyjänä. Joten kaikki sopi yhteen täydellisesti, vai mitä?*

Hän teki banaanivälipaloja ja päätti aloittaa jo varhain aamulla. Hän meni saman tien kotinsa lähellä olevalle kulmalle ja teki parhaansa. Mutta kukaan ei pysähtynyt. Mitä enemmän hän yritti, sitä huonommin hänellä meni. Hän alkoi jopa huutaa ihmisille:

"Hei, täällä on herkullista välipalaa! Maistuu tosi hyvältä! Juuri sitä, mitä haluatte! Hyvä on, annan kaksi yhden hinnalla! Hei…"

Mutta ihmiset eivät edes katsoneet häneen päin. Hän lannistui niin, että lähti kotiinsa ennen lounasaikaa. Mikä oli vikana?

Kwame istuutui miettimään asiaa. Oliko hän epäonnistuja? Oliko tuote huono? Entä se mies, joka antoi hänelle tämän idean – oliko hän valehtelija? Sitten hän muisti, mitä tuo mies oli sanonut markkinatutkimuksestaan asiakkaiden parissa – mistä he pitivät, mihin aikaan päivästä, millaisissa paikoissa, kuinka he tekivät ostoksensa ystäviensä kanssa – siitä, mikä heille oli tärkeää! Kwame oli halunnut myydä niin kovasti, että hän oli unohtanut, mikä oli kaikkein tärkeintä – ratkaista asiakkaiden ongelmia!

Niinpä hän aloitti kaiken alusta, ja näin hän toimi:

– Hän odotti iltapäivään ja iltaan, jolloin ihmiset halusivat välipalaa.

– Hän valitsi paikan, jossa monet ihmiset viettivät aikaa yhdessä.

– Hän laittoi iloista musiikkia soimaan kiinnittääkseen ihmisten huomion. Hän jopa lauloi itse mukana – se oli ehdottomasti ainutlaatuista! Ainakin ihmiset alkoivat hymyillä.

– Ja hän jakoi muutamia ilmaisnäytteitä naisille, joilla oli ystäviä ympärillään – ja kysyi heiltä kovalla äänellä, mitä he pitivät niistä. Se toimi!

Kun myynti koheni, hän päätti jopa korottaa hintaa – eikä kukaan valittanut! Sitten hän kokeili paljousalennuksia, mutta se vain vähensi hänen voittoaan eikä lisännyt myyntiä, joten hän lopetti ne. Ja hän myös oppi kantapään kautta, kuinka kauan jäädytetyt välipalat kestivät hänen kylmälaukussaan – asiakkaat eivät pitäneet vettyneistä banaaneista!

Kun hän meni kotiinsa sinä iltana, hänellä oli kaikenlaisia ideoita uusista julisteista, jotka mainostaisivat "laulavaa banaanimiestä". Hän voisi myydä kutsuilla! Hän voisi myydä juhlaviikoilla! Hän voisi… no, ehkä hän innostui liikaa. Mutta huomaathan, kuinka hän oppi lisäämään arvoa asiakkaitaan varten?

Takaisin sivulle 148

MARKKINOINTIA?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

NAOMI: *Hei, Maria. Halusin vain pistäytyä sanomassa, että pidämme todella siitä, että voimme ostaa kananmunia sinulta. Se on niin kätevää!*

MARIA: *Kiitos, Naomi! Asiakkaiden tyytyväisyys on minulle hyvin tärkeää.*

NAOMI: *Miten kauppa käy?*

MARIA: *Ihan hyvin, kai. Olen jutellut asiakkaideni kanssa – sekä joidenkin muiden yrittäjien kanssa. Olen oppinut paljon. Itse asiassa sain selville, että kananmunieni lisäksi voisin myydä maitoa.*

NAOMI: *Kuinka se sujuu?*

MARIA: *No, ihan hyvin. Mutta en vain saa tarpeeksi ihmisiä tulemaan tänne. Haluaisitko sinä myydä tuotteitani?*

NAOMI: *Enhän minä! Meidän liiketoimintamme laajenee, ja olemme todella kiireisiä. Minulla on ystävä, joka auttoi meitä antamalla markkinointi-ideoita, ja myynti on lähes kaksinkertaistunut!*

MARIA: *Markkinointia?*

NAOMI: *Niin. Aloitimme ajattelemalla enemmän asiakkaitamme ja sitä, kuinka tavoittaisimme enemmän heidän kaltaisiaan ihmisiä. Sen jälkeen kokeilimme joitakin ideoita, ja löysimme kolme, jotka todella toimivat. Me vain kokeilemme ideoita edelleen.*

MARIA: *Minä yritin yhtä keinoa.*

NAOMI: *Millaista?*

MARIA: *Eräs mies tuli käymään ja sai minut ostamaan käyntikortteja.*

NAOMI: *Oliko siitä apua?*

MARIA: *Ei minulle, mutta siitä oli tosiaan apua sille miehelle, joka myi ne kortit!*

NAOMI: *Kuulehan, jos haluat, voisin auttaa sinua kehittelemään markkinointi-ideoita… enkä aio myydä sinulle mitään.*

MARIA: *Sepä kuulostaa hyvältä!*

Takaisin sivulle 152

OSTAKAA, OSTAKAA!

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

KERTOJA: *Eräs asiakas tulee Marian myyntikojulle.*

MARIA: *[Ajattelee] Vihdoinkin täällä on asiakas. Ostathan jotakin, ostathan! Ole kiltti.*

SAMUEL: *[Ajattelee] Tuo nainen tuijottaa minua koko ajan. Enkö saa olla ostoksilla ilman, että minua tarkkaillaan koko ajan?*

MARIA: *[Ajattelee] Ole kiltti ja osta noita kananmunia! Minä tarvitsen rahaa.*

SAMUEL: *[Ajattelee] Tämä alkaa käydä tukalaksi. Minä häivyn täältä.*

MARIA: *[Ajattelee] Mitä? Ei! Olisin voinut saada kunnolla rahaa.*

[Hän huudahtaa ääneen] Voinko auttaa?

SAMUEL: *Ei kiitos.*

KERTOJA: *Toinen asiakas lähestyy Mariaa.*

LUCIA: *[Ajattelee] Ehkä täällä on sitä, mitä tarvitsen. Minäpä vilkaisen.*

MARIA: *[Ajattelee] Hyvä, toinen asiakas. Hän näyttää varakkaalta. Osta, ole kiltti ja osta jotakin.*

[Ääneen] Voinko auttaa?

LUCIA: *Minä vain katselen.*

MARIA: *Tarvitsetko kananmunia? Nämä ovat mitä parhaimpien kanojen munia… ja minulla on myös tuoretta maitoa.*

[Ajattelee] Hänellä on varaa tähän. Ehkä hän ostaa kaiken.

LUCIA: *Ei. Tuota… ah… ei ihan sitä, mitä etsin.*

MARIA: *Minulla on enemmänkin maitoa.*

LUCIA: *Ei kiitos.*

MARIA: *Sinun pitäisi todella ostaa sitä. Se on tuoretta ja puhdasta, ja se on kaikkein parasta…*

LUCIA: *Vai niin. Kiitos; täytyykin lähteä.*

Takaisin sivulle 154

KYSY, KUUNTELE, EHDOTA

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne:

MARIA: *Hei, olen Maria. Mikä sinun nimesi on?*

SILVIA: *Olen Silvia.*

MARIA: *Tulitko tänne tarjouksemme vuoksi? Jos ostaa viisi kananmunaa, me tarjoamme yhden ylimääräisen.*

SILVIA: *Kyllä, kiitos.*

MARIA: *Mistä kuulit tarjouksesta?*

SILVIA: *Ystäväni kertoi minulle siitä. Hän sanoi, että jaoit eilen kananmunia ja maitoa ilmaiseksi. Ja hän sanoi, että ne olivat tuoreita!*

MARIA: *Hienoa. Olen iloinen, että hän piti niistä. Meidän tuotteemme ovat aina tuoreita ja herkullisia. Kuinka monta kananmunaa tarvitset?*

SILVIA: *Tarvitsen… hmm… ehkä viisi.*

MARIA: *Hyvä, laitan ne sinulle. …Mutta huomasin sinun epäröivän. Mietitkö sitä, kuinka monta tarvitsisit?*

SILVIA: *No, kyllä. Veljeni perhe muuttaa meille huomenna. En tiedä, kuinka voisin ruokkia heidät kaikki. Mutta veljelläni ei ole muutakaan vaihtoehtoa.*

MARIA: *Ymmärrän. No, teitä siunataan, kun autatte heitä. Mitä ruokaa aiot tehdä?*

SILVIA: *En ole varma. Ajattelin käyttää säästöjämme ja ostaa vähän lihaa, joka sopisi yhteen kananmunien kanssa. Minun täytyy todella saada ruoka riittämään.*

MARIA: *Ymmärrän kyllä. Meilläkään ei juuri ole varaa lihaan, joten käytän meidän kananmuniamme. Laitan joukkoon vihanneksia ja lisään vähän maitoa. Minulla on tässä maitoa, ja ystäväni kadun toisella puolella myy tuoreita vihanneksia. Sillä tavalla voisit ruokkia enemmän ihmisiä vähemmällä rahalla. Haluaisitko vähän ylimääräisiä kananmunia ja hieman maitoa? Se maksaa vähän enemmän… mutta on silti halvempaa kuin liha!*

SILVIA: *Sehän on hyvä ajatus. Kiitos! Yksitoista suuta ruokittavana! Kyllä, haluaisin vähän lisää kananmunia ja maitoa.*

MARIA: *Yhtätoista ihmistä varten ehdotan, että ostaisit kahdeksan… ja saat vielä sen yhden ilmaiseksi!*

SILVIA: *Ehkä tulen takaisin huomenna.*

MARIA: *Se sopii. Olen kyllä täällä. Mutta sitten en voi antaa ylimääräistä, ilmaista kananmunaa. Voisinko laittaa ne sinulle pussiin jo nyt?*

SILVIA: *Hyvä on, olet oikeassa. Se kannattaa. Kiitos.*

Takaisin sivulle 154

MUISTIINPANOJA

11

Kuinka kasvatan liikevoittoani?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Puhuin vähintään viiden asiakkaan kanssa (Merkitse lukumäärä)	Kokeilin vähintään kahta markkinointi-ideaa ja pidin kirjaa tuloksista (Merkitse lukumäärä)	Harjoittelin kauppojen lukkoon lyömistä vähintään kymmenen kertaa (Merkitse lukumäärä)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)
Laura	8	3	15	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.
- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta. Kysy, kuka saa pian kurssitodistuksen vaatimukset suoritettua. Kerro kokouksen jälkeen vaarnan omavaraisuuskomitealle, ketkä todennäköisesti täyttävät vaatimukset.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Jos paikalle saapuu ryhmän jäseniä myöhässä, pyydä hiljaisella äänellä, että he sulkevat puhelimensa ja täydentävät sitoumustaulukkoa samalla kun ryhmä jatkaa keskusteluaan.
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 11. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit puhuessasi asiakkaiden kanssa?

Mitä opit, kun kokeilit markkinointi-ideoitasi?

Mitä opit harjoitellessasi kauppojen lukkoon lyömistä?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

KUINKA MYYN ENEMMÄN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Katso: ”Made the Sale, Missed the Sale!” [Tein kaupat, mutta teinkö tarpeeksi?] (Ei videota? Ks. sivu 178.)

Lue: Se oli helppoa. Maria teki kaupat. Silvia sai haluamansa. He ovat kumpikin tyytyväisiä. Mutta Maria olisi voinut myydä enemmän – kotiinkuljetuksen. Kotiinkuljetuksen lisääminen antaisi Marialle tilaisuuden myydä Silvialle enemmän, eli tehdä lisämyyntiä.

Lisämyynti tarkoittaa, että tarjoamme asiakkaille vaihtoehtoa ostaa enemmän tai parempia tuotteita kuin mitä he aikoivat ostaa.

Esimerkiksi:

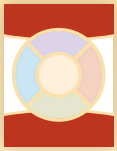
- **Enemmän:** Tarjoa paistettua kalaa tilanneelle asiakkaalle juomaa tai leipää
- **Parempaa:** Tarjoa laadukkaampaa ompelukonetta asiakkaalle, joka suunnittelee ostavansa heikompilaatuisen ompelukoneen

Katso: ”The Upsell” [Lisämyynti] (Ei videota? Ks. sivu 178.)

Keskustele: Kuinka Maria onnistui myymään Silvialle kotiinkuljetuksen lisämyyntinä? Mitä esimerkkejä lisämyynnistä olet nähnyt?

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Kuinka kasvatan liikevoittoani?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Kokeilen kahta tapaa tehdä lisämyyntiä. Kokeilen kahta tapaa vähentää kustannuksiani.



Menestyvät yrittäjät tekevät aina lisämyyntiä.

MITÄ MINUN PITÄISI TARJOTA LISÄMYYNTINÄ?

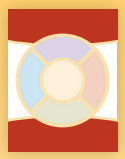
Lue: Asiakkaat eivät osta jotakin enemmän vain siksi, että ehdotamme sitä. Sen täytyy olla jotakin sellaista, mitä he haluavat enemmän kuin alkuperäistä tuotetta.

He saattavat olla halukkaita maksamaan enemmän seuraavanlaisista asioista:

- ajansäästö
- rahansäästö
- laatu
- määrä
- palvelu
- ihmissuhteet
- nopeus
- luotettavuus
- kauneus
- maine.

Toteuta: Mistä asiakkaasi maksaisivat enemmän? Kuinka voisit saada sen selville? Hanki itsellesi pari ja keskustelkaa, mitä arvelette asiakkaidenne arvostavan.

Kirjoita alla olevaan taulukkoon kolme tapaa, joilla aiot ottaa selville, mitä asiakkaasi arvostavat (esimerkin mukaan).



Menestyvät yrittäjät tietävät, mitä heidän asiakkaansa arvostavat.

MITÄ AJATTELEN ASIAKKAIDENI ARVOSTAVAN	MITÄ AION KYSYÄ TAI TEHDÄ SAADAKSENI SEN SELVILLE
Arvelen asiakkaideni arvostavan luotettavuutta.	Kysy asiakkailta: ”Jos takaan kotiinkuljetuksen aina kello viiteen mennessä, olisitko kiinnostunut siitä?”
Arvelen asiakkaideni arvostavan tuoreita tuotteita.	Laita yhteen hedelmälaatikkoon lappu ”tänään poimittuja” ja toiseen ”tällä viikolla poimittuja”. Seuraa, mitä asiakkaat valitsevat.

Kun olet kirjoittanut ajatuksesi muistiin, kerro niistä ryhmälle.

MINKÄ HINTAISTA LISÄMYYNTINI TULISI OLLA?

Lue: Asiakas saattaa haluta jotakin enemmän, mutta minkä hinnan hän on valmis maksamaan?

Ja mihin hintaan me olemme halukkaita myymään? Meidän täytyy saada voittoa.

Esimerkiksi Naomi kokeili ajatustaan siitä, että hänen asiakkaansa arvostavat laatua. He valitsivat yleensä hedelmiä, jotka olivat "tänään poimittuja". Ongelmana oli se, että tuoreet hedelmät maksoivat hänelle enemmän. Hän itse asiassa menetti rahaa.

Hän päätti laittaa "tällä viikolla poimittujen" hedelmien hinnaksi 10 (voitto = 1) ja "tänään poimittujen" hedelmien hinnaksi 13 (voitto = 3). Hän yrittää tehdä lisämyyntiä kehottamalla asiakkaitaan ostamaan vasta poimittuja hedelmiä.

Toteuta: Hanki itsellesi pari. Katsokaa edelliseltä sivulta asiakkaiden arvostamia asioita. Laadi luettelo lisämyyntiin kuuluvista tuotteistasi tai palveluistasi. Käytä alla olevaa taulukkoa hintaluettelon tekemiseen.

LISÄMYYNTI	LISÄMYYNTIHINTANI
Myyn hedelmiä, jotka ovat "tänään poimittuja".	"Tällä viikolla poimittujen" hedelmien hinta = 10 (voittoa 1) "Tänään poimittujen" hedelmien hinta = 13 (voittoa 3)
Takaan sen, että pyykki on pesty viiteen mennessä.	Tavallisen seuraavaksi päiväksi pestyn pyykin hinta = 20 (voittoa 4) Samaksi päiväksi taatun pestyn pyykin hinta = 27 (voittoa 8)
Myyn ihoa hoitavaa saippuaa.	Tavallisen saippuan hinta = 12 (voittoa 2) Ihoa hoitavan saippuan hinta = 18 (voittoa 6)

Keskustele: Kun olet kirjoittanut ajatuksesi muistiin, kerro niistä ryhmälle.

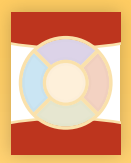
KUINKA VOIN TEHDÄ LISÄMYYNTIÄ?

Lue: Mikä saisi asiakkaamme ostamaan enemmän? Tarvitsemme ”lisämyyntilauseen”. Lisämyyntilause voisi olla: ”Ne maksavat vähän enemmän, mutta ____.” Täydennämme tyhjän kohdan asiakkaalle tärkeällä arvolla.

Esimerkiksi kun Naomin asiakkaat katsovat ”tällä viikolla poimittuja” hedelmiä, hän sanoo: ”Minulla on myös tänään poimittuja hedelmiä.”

Hän lisää sen jälkeen lisämyyntilauseen: ”Ne maksavat vähän enemmän, mutta ne ovat tuoreempia.”

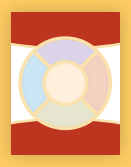
Toteuta: Mieti omaa liiketoimintaasi. Mieti asioita, joita voit tarjota lisämyyntinä. Mitä aiot sanoa asiakkaillesi tehdäksesi lisämyyntiä? Käytä alla olevaa taulukkoa luodaksesi lisämyyntilauseita (esimerkin mukaan).



Menestyvät yrittäjät tekevät heiltä ostamisesta helppoa.

KIRJOITA LISÄMYYNTILAUSE			
Ensimmäinen tuote tai palvelu	**Lisämyyntituote tai -palvelu**	**Mitä asiakkaani arvostavat**	**Lisämyyntilause**
”Tällä viikolla poimittuja” hedelmiä	”Tänään poimittuja” hedelmiä	Laatu (tuoreus)	Ne maksavat vähän enemmän, mutta ovat tuoreempia.
Puoli litraa maitoa, hinta 3	Litra maitoa, hinta 5	Rahansäästö	Se maksaa vähän enemmän, mutta saat kaksinkertaisen määrän maksamalla vain 2 lisää.
Tavallinen saippua	Ihoa hoitava saippua	Laatu	Se maksaa vähän enemmän, mutta on paljon parempaa iholle.
Pyykinpesupalvelu	Paitojen silittäminen	Ajansäästö	Se maksaa vähän enemmän, mutta säästää paljon aikaa.

KUINKA MYYN TUOTTEITANI NOPEAMMIN?



Menestyvät yrittäjät nopeuttavat varaston kiertoa.

Lue: Menestyvät yrittäjät myyvät enemmän jokaiselle asiakkaalle, jotta he voivat nopeuttaa varaston kiertoa. Varaston kierto tarkoittaa sitä, että myymme kaiken sen, minkä ostamme tavarantoimittajiltamme. Voimme käyttää lisämyyntikeinoja myydäksemme enemmän jokaiselle asiakkaalle.

Katso: ”Turn Inventory Quickly” [Nopeuta varaston kiertoa] (Ei videota? Lukekaa sivu 179.)

Keskustele: Kuinka Maria voisi nopeuttaa varastonsa kiertoa? Kuinka tämä kasvattaisi hänen liikevoittoaan?

ENNEN	MITÄ MARIA TEKI	JÄLKEEN
Maria maksoi tavarantoimittajalleen 17 litrasta maitoa.	Hän pyysi tavarantoimittajaltaan alennusta ostaessaan suuria määriä.	Nykyään hän maksaa litrahintana 15.
Maria lisäsi varastoaan ostamalla suuria määriä kerrallaan. Hän ei muuttanut hintojaan. Hänen varastonsa kierto kesti kauemmin, ja osa maidosta happani.	Hän käytti lisämyyntikeinoa: vähintään kaksi litraa ostava asiakas saa alennusta.	Nykyään hänen varastonsa kierto kestää kaksi päivää. Maitoa ei mene piloille. Hänellä on rahaa ostaa lisää. Ja hän ansaitsee enemmän rahaa.

Lue: Joidenkin erikoistuotteiden myymiseen menee kauan aikaa, eikä se haittaa. Mutta jos meillä on tuotteita, joita ei yksinkertaisesti saa myytyä, se tarkoittaa sitä, että arvokasta liikeyrityksen rahaa on kiinni varastossa siihen asti, kunnes ne saadaan myydyksi.

Keskustele: Keskustele parin kanssa kahdesta seuraavasta kysymyksestä. Kirjoita ajatuksiasi muistiin.

1. Miten voin nopeuttaa varastoni kiertoa?
2. Kuinka voin vähentää sellaisten tuotteiden varastoa, joita ei yksinkertaisesti saa myytyä?

_____

_____

_____

_____

_____

KUINKA AION VÄHENTÄÄ KUSTANNUKSIANI?

Lue: Varaston kierron nopeuttaminen lisää voittoamme. Voimme tehdä liiketoiminnastamme tuottavampaa myös vähentämällä kulujamme.

Toteuta: Hanki itsellesi pari. Lukekaa vuorotellen alla olevista tavoista vähentää kuluja. Kirjoittakaa muita tapoja, joilla voi vähentää kuluja.

KIINTEÄT	MUUTTUVAT
Käytä sitä, mitä sinulla on Vuokraa	Neuvottele tavarantoimittajien kanssa Käytä useita tavarantoimittajia
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Palatkaa takaisin ryhmään ja kertokaa ajatuksistanne.

Lue: Voimme myös miettiä tapoja välttää kuluja.

Toteuta: Naomi on ajatellut hankkivansa kaksi apulaista: Samuelin ja Josephin.

Hän palkkaisi Samuelin työskentelemään hedelmäkioskilla neljä tuntia päivässä (kiinteä kustannus). Hän ei palkkaisi Josephia, mutta pyytäisi häntä tarvittaessa toimittamaan kuljetuksia (muuttuva kustannus).

Tee yhteistyötä kahden muun kanssa keskustellen tavoista, joilla välttäisitte tai vähentäisitte Naomin kiinteitä ja muuttuvia kustannuksia.

Toteuta: Nyt on sinun vuorosi. Laadi luettelo oman liiketoimintasi muuttuvista ja kiinteistä kustannuksista. Hanki itsellesi pari ja keskustelkaa tavoista vähentää näitä kustannuksia.

KIINTEÄT	MUUTTUVAT
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Mikä idea auttaa liikeyritystäsi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liikeyrityksensä viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Kysy Herralta neuvoa kaikissa tekemisissäsi, niin hän ohjaa sinua hyväksesi."

ALMA 37:37

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Sitoudu-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Valitse toimintaparisi. Päättäkää, milloin ja miten aiotte pitää yhteyttä.

_____ _____

Toimintaparin nimi *Yhteystiedot*

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI

Kokeilen vähintään kahta tapaa tarjota lisämyyntiä ainakin kymmenelle asiakkaalle.

Kokeilen vähintään kahta tapaa alentaa kiinteitä ja muuttuvia kustannuksiani.

Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____

_____

Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.

Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

Raportoin toimintaparilleni.

_____ _____

Oma allekirjoitus *Toimintaparin allekirjoitus*

KUINKA RAPORTOIN EDISTYMISESTÄNI?

Toteuttakaa: Käytä tätä sitoumustaulukkoa raportoidaksesi edistymisestäsi ennen seuraavaa kokousta. Kirjoita alla oleviin laatikkoihin "Kyllä" tai "En" tai asianmukainen lukumäärä.

Kokeilin kahta tapaa tarjota lisämyyntiä ainakin kymmenelle asiakkaalle (Merkitse lukumäärä)	*Kokeilin vähintään kahta tapaa alentaa kustannuksia (Merkitse lukumäärä)*	*Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)*	*Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)*	*Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)*	*Raportoin toimintaparille (Kyllä/En)*

Lue: Seuraavassa kokouksessa teemme jälleen omavaraisuusarvioinnin nähdäksemme, onko meistä tulossa omavaraisempia. Meidän täytyy tuoda mukanamme omat *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasemme.

Lue: Valitse joku toimimaan *Perustukseni*-aiheen avustajana seuraavalla viikolla.

Pyydä jotakuta pitämään loppurukous.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Huomautus avustajalle:

Tuo seuraavaan kokoukseen mukanasi viisi ylimääräistä kappaletta julkaisua Polkuni kohti omavaraisuutta.

Resursseja

TEIN KAUPAT, MUTTA TEINKÖ TARPEEKSI?

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

MARIA: *Hei, Silvia. Mitä sinulle kuuluu tänään?*

SILVIA: *Hyvää, kiitos. Kuka sinulla on apulaisena tänään?*

MARIA: *Tässä on veljentyttäreni Sophia.*

SILVIA: *Siinäpä vasta kunnon tyttö! No, veljeni on saanut töitä. Hän asuu yhä luonamme, mutta hän auttaa antamalla rahaa ruokaan.*

MARIA: *Milloin hän aloitti työt?*

SILVIA: *Tänään!*

MARIA: *Se on melkoinen helpotus hänelle – ja sinulle! Mitä sinä tulit tänään ostamaan?*

SILVIA: *Haluaisin lisää kananmunia. Kaikki rakastivat niitä, ja säästyi paljon rahaa. Haluaisin vielä kahdeksan kananmunaa ja kaksi kannullista maitoa.*

MARIA: *Selvä. Kiitos, että kävit täällä ostoksilla, Silvia. Hyvää päivänjatkoa!*

SOPHIA: *Hänellä oli paljon kantamista. Mikset pyytänyt, että hän antaisi minun kantaa kananmunat ja maidon hänen puolestaan?*

MARIA: *Voi, Sophia. Olet oikeassa. Minun olisi pitänyt ajatella sitä. Minulla oli tilaisuus tarjota hänelle kotiinkuljetuspalvelua lisämyyntinä. Olisin voinut ansaita kympin enemmän.*

Takaisin sivulle 168

LISÄMYYNTI

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

SILVIA: *Tulin takaisin ostamaan kananmunia! Ja tarvitsen tänään kymmenen kananmunaa, koska en pääse tulemaan muutamaan päivään.*

MARIA: *Hienoa. Olen ajatellut sinua. Meillä on suunnilleen yhtä monta suuta ruokittavana, ja me syömme vähintään 12 kananmunaa. Ne ovat niin terveellisiäkin.*

SILVIA: *Ongelmana on se, kuinka saan ne kuljetettua kotiin. Itse asiassa viimeksi meni kaksi rikki.*

MARIA: *Olinkin huolissani siitä. Voisin lähettää Sophian mukaasi kantamaan kananmunia puolestasi. Perimme kotiinkuljetuksesta vain kympin. Se maksaa vähän enemmän, mutta säästää sinulta kantamisen vaivan. Lisäksi, jos niitä rikkoutuu Sophian kuljettaessa, korvaamme ne ilmaiseksi.*

SILVIA: *No, se tosiaan auttaisi. Selvä on, tehdään niin. Kiitos.*

MARIA: *Kuulostaa hyvältä. Sophia, kiitos, että autat Silviaa. Tulethan kiireesti takaisin!*

Takaisin sivulle 168

NOPEUTA VARASTON KIERTOA

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

MARIA: *Hei, Naomi. Mitä saisi olla tänään?*

NAOMI: *Tarvitsen vähän maitoa.*

MARIA: *Hienoa. Meillä on sitä runsaasti.*

NAOMI: *Maria, tämä maito haisee pahalta. Kuinka vanhaa se on?*

MARIA: *Voi ei! Olen pahoillani. En ole varma. Ostin paljon, ettei se loppuisi kesken.*

NAOMI: *On tärkeää hankkia riittävästi asiakkaita varten, mutta sinun täytyy myös nopeuttaa varaston kiertoa.*

MARIA: *Nopeuttaa varaston kiertoa? Mitä se tarkoittaa?*

NAOMI: *Varaston kierto tarkoittaa sitä, että myyt kaiken sen, minkä ostat tavarantoimittajalta.*

MARIA: *Yritän nopeuttaa varaston kiertoa. Mutta joskus se vie liian kauan, ja minun täytyy kaataa hapantunut maito pois.*

NAOMI: *Siksi sinun täytyy nopeuttaa varaston kiertoa. Kun kaadat pois myymättä jääneen maidon, tuhlaat rahojasi. Mutta se ei ole ainoa syy nopeuttaa varaston kiertoa.*

MARIA: *Niinkö?*

NAOMI: *Maria, mistä saat ne rahat, joilla maksat maidontoimittajalle?*

MARIA: *Säästän maidon myynnistä saamastani rahasta. Kun minulla on tarpeeksi rahaa, ostan lisää maitoa.*

NAOMI: *Maria, mitä kauemmin varastosi kierto kestää, sitä kauemmin sinun täytyy odottaa ostaaksesi lisää maitoa.*

Muista, että vain myynti tuo rahaa. Niinpä mitä enemmän nopeutat varastosi kiertoa, sitä enemmän rahaa ansaitset.

Millaista olisi, jos voisit myydä kaiken maitosi kolmessa päivässä? Tai kahdessa päivässä? Tai jopa samana päivänä?

MARIA: *Maitoa ei pääsisi happanemaan, ja voisin ostaa lisää tavarantoimittajaltani aikaisemmin. Ja minulla olisi enemmän maitoa asiakkailleni ja ansaitsisin enemmän rahaa. Aion tästedes nopeuttaa varaston kiertoa!*

Takaisin sivulle 172

MUISTIINPANOJA

12

Kuinka jatkan liiketoimintani kehittämistä?

Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen

AVUSTAJILLE

Kokouspäivänä:

UUTTA!

- Ryhmä käyttää tänään ylimääräiset 20 minuuttia Sitoudu-osuuden läpikäymiseen. Luethan *Perustukseni*-kirjasessa olevan lopputehtävän, jotta olet valmiina vastaamaan kysymyksiin.
- Lähetä tekstiviesti tai soita kaikille ryhmän jäsenille. Kehota heitä saapumaan paikalle kymmenen minuuttia ennen kokouksen alkua ja raportoimaan sitoumuksistaan.
- Valmistele kokouksessa käytettävä aineisto.

Puoli tuntia ennen kokousta:

- Aseta tuolit pöydän ympärille niin, että kaikki ovat lähellä toisiaan.
- Piirrä taululle tämä sitoumustaulukko, jossa on ryhmääsi kuuluvien henkilöiden nimet (ks. alla oleva esimerkki).

Ryhmän jäsenen nimi	Kokeilin kahta lisä-myyntitapaa vähintään kymmenen asiakkaan kanssa (Merkitse lukumäärä)	Kokeilin vähintään kahta tapaa alentaa kustannuksia (Merkitse lukumäärä)	Saavutin liiketoimintani viikkotavoitteen (Kyllä/En)	Noudatin Perustukseni-periaatetta ja opetin sen perheelleni (Kyllä/En)	Laitoin rahaa säästöön (Kyllä/En)	Raportoin toiminta-parille (Kyllä/En)
Laura	15	5	K	K	K	K

Kymmenen minuuttia ennen kokousta:

- Tervehdi ihmisiä lämpimästi heidän saapuessaan kokoukseen.

UUTTA!

- Kun ryhmän jäsenet saapuvat paikalle, pyydä heitä täydentämään taululla oleva sitoumustaulukko omalta osaltaan. Kehota heitä myös ottamaan esiin sivu 197 ja päivittämään edistymisensä kohti kurssitodistusta. Kysy, kuka on saanut kurssitodistuksen vaatimukset suoritettua. Allekirjoita sivulla 198 oleva todistus kurssin suorittamisesta jokaiselle vaatimukset täyttäneelle henkilölle. Kerro kokouksen jälkeen vaarnan omavaraisuuskomitealle, ketkä ovat täyttäneet kurssitodistuksen vaatimukset.
- Anna jollekulle tehtäväksi toimia ajanottajana.

Aloitettaessa:

- Pyydä kaikkia sulkemaan puhelimensa ja muut laitteensa.
- Pitäkää alkurukous (ja laulakaa halutessanne jokin kirkon laulu).
- Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi *Perustukseni*-osuuden läpikäymistä varten.
- Käykää läpi 12. periaate julkaisusta *Perustukseni*. Palatkaa sen jälkeen tähän työkirjaan ja jatkakaa lukemista seuraavalta sivulta.

RAPORTOI

PIDINKÖ SITOUMUKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 30 minuutiksi Raportoi-osuuden läpikäymistä varten.

Lue: Nyt raportoimme sitoumuksistamme. Ne, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa, nouskaa seisomaan. (Antakaa suosionosoitukset niille, jotka pitivät kaikki sitoumuksensa.)

Nouskaa nyt kaikki seisomaan. Lausutaanpa yhdessä johtoaiheemme:

> **"Ja minun tarkoitukseni on huolehtia pyhistäni, sillä kaikki on minun."**
>
> *OL 104:15*
>
> **Me luotamme Herraan ja teemme yhdessä työtä tullaksemme omavaraisiksi.**

Lue: Istutaanpa alas.

Keskustele: Mitä opit yrittäessäsi tehdä lisämyyntiä?

Mitä opit yrittäessäsi vähentää kustannuksia?

Mitä opit, kun työskentelit liiketoimintasi viikkotavoitteen parissa?

Kirjoita yritysmuistikirjaasi, mitä opit pitämällä sitoumuksesi.

OPI

MITEN KAIKKI SOPII YHTEEN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 60 minuutiksi Opi-osuuden läpikäymistä varten.

Katso: ”We Can Do This!” [Me pystymme siihen!] (Ei videota? Lukekaa sivu 192.)

Toteuta: Marian liiketoiminta sujuu paremmin kuin kolme kuukautta aiemmin. Millä tavoin oma liiketoimintasi sujuu paremmin kuin kolme kuukautta sitten? Tee yhteistyötä jonkun ryhmäsi jäsenen kanssa. Ottakaa esiin Liiketoiminnassa menestymisen kaavanne. Kysy: ”Kuinka _____ (jokin kaavan kohdista) on kehittänyt liiketoimintaasi?”

Esimerkiksi: ”Kuinka useamman tavarantoimittajan käyttäminen on kehittänyt liiketoimintaasi?”

Esittäkää kysymyksiä vuorotellen kahden minuutin ajan.

Lue: Me pystymme siihen! Meillä on ollut onnistumisia. Olemme perustaneet omia liikeyrityksiä ja laajentaneet niitä! Meidän täytyy edelleen kehittää liikeyrityksiämme ja kasvattaa liikevoittoamme.

Lue: **VIIKON KYSYMYS – Kuinka kasvatan liikevoittoani? Kuinka voin jatkossakin oppia ja kehittyä?**

VIIKON TEHTÄVÄ – Asetan liikeyrityksellenі tavoitteita. Valmistaudun esittelemään liikeyritykseni.

KUINKA SAAVUTAN LIIKEYRITYKSENI TAVOITTEET?

Keskustele: Lue oikealla oleva lainaus. Mitkä tavoitteet ”sytyttävät mielikuvituksenne ja herättävät intoa sydämessänne”?

Toteuta: Kirjoita kolme tavoitetta, jotka sinulla on liikeyritystäsi varten. Käytä siihen kaksi minuuttia.

_____

_____

_____

Keskustele kahden muun ihmisen kanssa. Tarkastelkaa kahta alla olevaa tavoitetta.

Haluan oppia hallitsemaan rahankäytön paremmin, koska minulla ei usein ole tarpeeksi rahaa kaikkiin kuluihini, ellen lainaa perheeltäni. Se on joskus vaikeaa, koska heilläkään ei aina ole riittävästi rahaa.	Aion kaksinkertaistaa liikevoittoni ensi kuussa.

Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Keskustelkaa siitä, miksi valitsitte kunkin vastauksen.

1. Kumpi tavoitteista on innostavampi?
2. Kumpi tavoitteista on helpompi muistaa?
3. Kumpi tavoitteista on helpommin mitattavissa (tiedetään, milloin tavoite on saavutettu)?

Lue: Menestyvät yrittäjät asettavat tavoitteita, jotka ovat innostavia, helposti muistettavia ja helposti mitattavia.

Toteuta: Kirjoita itseksesi uudelleen kolme tavoitettasi liikeyritystäsi varten. Käytä kaksi minuuttia siihen, että teet tavoitteistasi innostavia, helposti muistettavia ja helposti mitattavia.

_____

_____

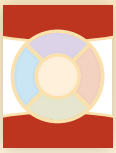
_____

Nouskaa ylös ja sulkekaa työkirjanne. Kääntykää vierustoverinne puoleen ja kertokaa hänelle kaikkein innostavin tavoitteenne. Siirtykää nopeasti seuraavan henkilön kohdalle, kunnes olette kertoneet sen kaikille.

Kokoontukaa yhteen ryhmänä. Kertokaa ryhmälle jonkun toisen tavoitteesta (älkää kertoko omastanne).

”Päättäkää, missä olette ja mitä teidän on tehtävä – –. Asettakaa innoittavia, jaloja ja vanhurskaita tavoitteita, jotka sytyttävät mielikuvituksenne ja herättävät intoa sydämessänne. Ja pitäkää sitten katseenne niissä. Tehkää johdonmukaisesti työtä niiden saavuttamiseksi.”

JOSEPH B. WIRTHLIN, ”Elämän varrella opittua”, *Liahona*, toukokuu 2007, s. 46



Menestyvät yrittäjät asettavat innostavia, mitattavissa olevia tavoitteita.

Keskustele: Olivatko tavoitteenne innostavia, helposti muistettavia ja helposti mitattavia?

Lue: Tavoitteita ei saavuteta vain sillä, että haluamme saavuttaa ne. Meidän täytyy tehdä lujasti työtä saavuttaaksemme tavoitteemme. Lue oikealla olevat presidentti Monsonin sanat.

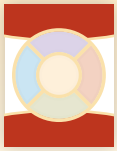
Toteuta: Kirjoita kolme tavoitettasi uudestaan tähän. Kirjoita, mitä suunnittelet tekeväsi, jotta saavuttaisit nuo tavoitteet (esimerkin mukaan).

"Kirjoittakaa muistiin tavoitteenne ja se, mitä suunnittelette tekevänne niiden saavuttamiseksi. Tähdätkää korkealle, sillä pystytte saamaan iankaikkisia siunauksia."

THOMAS S. MONSON, "Selestinen matkanne", *Liahona*, heinäkuu 1999, s. 115

TAVOITE	MITÄ AION TEHDÄ SAAVUTTAAKSENI TAVOITTEENI
Aion kaksinkertaistaa liikevoittoni ensi kuussa avaamalla kojun vilkkaan kadun varrelle.	Pyydän poikaani hoitamaan liikeyritystäni sillä aikaa kun etsin hyvää paikkaa uudelle kojulleni. Annan ilmaisnäytteitä, jotta ihmiset osaisivat tulla ostamaan minulta.

Lue: Koemme todennäköisesti vaikeuksia ja pettymyksiä pyrkiessämme tavoitteitamme kohti. Menestyvät yrittäjät eivät koskaan anna periksi, ja he suunnittelevat tapoja voittaa vaikeudet. Lue seuraava kertomus.



Menestyvät yrittäjät eivät koskaan anna periksi.

Daniel tiesi, että suurin osa hänen sukulaisistaan arvostelisi hänen liiketoimintatavoitteitaan ja sanoisi, ettei hän pystyisi saavuttamaan niitä. Mutta hän tiesi, että hänen setänsä tukisi häntä. Hän päätti pyytää sedältään neuvoja ja rohkaisua. Hän päätti rukoilla voimaa, ystävällisyyttä ja kärsivällisyyttä. Hän päätti pysyä iloisena ja päättäväisenä silloinkin, kun häntä arvostellaan.

Kirjoita: Kerro ajatuksia tavoista, joilla voit voittaa vaikeuksia tavoitteisiin pyrkiessäsi. Muista, että Herra voi auttaa sinua ja muut ihmiset voivat auttaa sinua. Kirjoita ajatuksiasi tähän.

_____

_____

KUINKA VALMISTAUDUN KURSSIN PÄÄTTÄMISEEN?

Lue: Kurssin suorittamiseen kuuluu se, että esittelemme liiketoimintaamme toisille yrittäjille, perheenjäsenille ja ystäville. Kun katsot videota, seuraa samalla alla olevia ohjeita.

Katso: ”My Business in Five Minutes” [Viisi minuuttia liiketoiminnastani] (Ei videota? Avustaja voi lukea sivulla 193 olevan tekstin samalla kun kaikki muut seuraavat mukana alla olevien ohjeiden mukaan.)

VIISI MINUUTTIA LIIKETOIMINNASTANI: OHJEET	
Osa 1:	Kerro liiketoiminnastasi tiivistäen se **alle minuuttiin**.
Osa 2:	Kuvaile **alle minuutissa**, kuinka vastaaminen yhteen seuraavista kysymyksistä on kehittänyt suuresti liiketoimintaasi: 1. Mitä ihmiset haluavat ostaa? 2. Kuinka myyn tuotteitani? 3. Kuinka pidän silmällä kuluja? 4. Kuinka kasvatan liikevoittoani? 5. Kuinka johdan liiketoimintaani?
Osa 3:	Kerro **alle minuutissa**, kuinka olet kartuttanut säästöjäsi ja pitänyt kirjaa menoistasi ja tuloistasi. • Kuinka monena viikkona olet kartuttanut säästöjäsi? ___ • Kuinka monena viikkona olet pitänyt kirjaa liiketoimintasi tuloista ja menoista? ___ • Kuinka monena viikkona olet pitänyt kirjaa henkilökohtaisista tuloistasi ja menoistasi? ___
Osa 4:	Kerro **alle minuutissa**, minkä asian aiot tehdä jatkaaksesi liiketoimintasi kehittämistä.
Osa 5:	Kerro **alle minuutissa** yhdestä liiketoimintasi tavoitteesta ja siitä, kuinka aiot saavuttaa tavoitteesi.

Toteuta: Mieti viikon varrella, mitä haluaisit kertoa muille. Kirjoita ajatuksiasi yritysmuistikirjaasi. Harjoittele esittelysi pitämistä perheellesi tai ystävillesi. Tule paikalle valmiina pitämään liiketoiminta-esittelysi. (Voit halutessasi käyttää muistiinpanoja, kaavioita tai muita havaintovälineitä.)

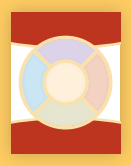
MITÄ AION TEHDÄ KURSSIN SUORITTAMISEN JÄLKEEN?

Lue: Menestyvät yrittäjät pyrkivät jatkuvasti oppimaan uutta. Voimme oppia asioita kirjoista, muilta yrittäjiltä, kursseilta ja toisiltamme.

Voit esimerkiksi pohtia mikä yritysmuoto on sinulle sopivin pitkällä tähtäimellä. Se, että keskustelet tästä ryhmäsi jäsenten tai esimerkiksi uusyrityskeskusten asiantuntijoiden kanssa, voi auttaa sinua tietämään, milloin ja miten se tehdään.

Keskustele: Haluaisitteko jatkaa kokoontumistanne ryhmänä? Haluaisitteko tavata muita vaarnassanne toimivia ryhmiä?

Lue: Jos päätämme jatkaa tapaamisia, voisimme laatia oman esityslistan tai noudattaa seuraavanlaista esityslistaa:



Menestyvät yrittäjät oppivat jatkuvasti uutta.

Esityslistamalli

Perustukseni

Kerratkaa periaatteita ja aiheita.

Raportoi

Raportoikaa liikeyrityksen edistymisestä ja ongelmista.

Opi

Kuunnelkaa puhujia, jotka edustavat paikallisia liikeyrityksiä, lainanantajia tai paikallishallinnon edustajia.

Katsokaa videoita tai lukekaa liiketoimintaan liittyviä kirjoituksia.

Pohdi

Miettikää sitä, mitä parhaillaan opimme.

Sitoudu

Valitkaa tavoitteita ja tehkää sitoumuksia.

ONKO MINUSTA TULOSSA OMAVARAISEMPI?

Lue: Meidän tavoitteemme on omavaraisuus – sekä ajallinen että hengellinen. Liiketoiminnassa menestyminen on vain osa sitä tavoitetta.

Keskustele: Mitä muutoksia olet pannut merkille omassa elämässäsi, kun olet toteuttanut ja opettanut *Perustukseni*-periaatteita?

Toteuta: Ota esiin *Polkuni kohti omavaraisuutta* -kirjasesta tyhjä omavaraisuusarviointi (kirjasen lopussa). Suorita siinä esitetyt vaiheet.

Kun olet valmis, mietiskele kolme minuuttia seuraavaa:

Oletko nyt tietoisempi kuluistasi? Voitko nyt vastata ”usein” tai ”aina” useampaan kysymykseen kuin aikaisemmin? Oletko entistä varmempi summasta, jonka olet asettanut omavaraisuutesi tulotavoitteeksi? Oletko lähempänä omavaraisuutesi tulotavoitetta? Mitä voit tehdä parantaaksesi tilannettasi?

POHDI

MITÄ MINUN PITÄISI TEHDÄ KEHITTYÄKSENI?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi Pohdi-osuuden läpikäymistä varten.

Toteuta: Lue oikealla oleva pyhien kirjoitusten kohta tai mieti jotakin toista pyhien kirjoitusten kohtaa. Pohdi itseksesi oppimaasi. Kirjoita tähän tai yritysmuistikirjaasi mahdollisesti saamiasi vaikutelmia.

Mikä idea auttaa liiketoimintaasi parhaiten tällä viikolla? Tee tästä ideasta liiketoimintasi viikkotavoite.

Lisää liiketoimintasi viikkotavoite seuraavalla sivulla oleviin sitoumuksiisi.

Keskustele: Haluaisiko joku kertoa liiketoimintansa viikkotavoitteesta tai muista vaikutelmista?

"Totisesti minä sanon, että ihmisten tulisi tehdä innokkaasti työtä hyvän asian puolesta ja tehdä paljon omasta vapaasta tahdostaan ja saada aikaan paljon vanhurskautta."

OL 58:27

SITOUDU

KUINKA EDISTYN PÄIVITTÄIN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle kymmeneksi minuutiksi vain tämän sivun läpikäymistä varten.

Lue jokainen sitoumus ääneen toimintaparillesi. Lupaa pitää sitoumuksesi! Lisää allekirjoituksesi.

MINUN SITOUMUKSENI
Valmistaudun esittelemään liikeyritykseni.
Asetan tavoitteita liikeyrityksellenі.
Saavutan liiketoimintani viikkotavoitteen: _____
_____
Noudatan tämänpäiväistä *Perustukseni*-periaatetta ja opetan sen perheelleni.
Laitan rahaa säästöön – edes kolikon tai pari.

_____

Oma allekirjoitus

KUINKA VOIN JATKOSSAKIN OLLA OMAVARAINEN?

Ajasta: Laittakaa ajastin päälle 20 minuutiksi tämän sivun läpikäymistä varten.

Lue: Ottakaa esiin *Perustukseni*-kirjasen sivu 28. Suorittakaa lopputehtävä ja suunnitelkaa ryhmänä jokin palveluprojekti. Palatkaa tähän, kun olette valmiita.

Lue: Onneksi olkoon! Herra on siunannut sinua uusilla tiedoilla ja taidoilla, ja olet saavuttanut suurenmoisia asioita. Jatka sitkeästi eteenpäin!

Jotta liiketoimintasi kehittyisi edelleen, voisit tehdä seuraavaa:

- Palvele vapaaehtoisena lähellä olevassa omavaraisuuskeskuksessa. (Yksi omavaraiseksi tulemisen tarkoituksista on kyetä auttamaan muita. Muiden palveleminen on suuri siunaus.)
- Jatka tapaamisia ryhmässäsi. Jatkakaa toistenne tukemista ja kannustamista.
- Käy edelleen omavaraisuustilaisuuksissa.
- Pidä yhteyttä toimintapariisi. Tukekaa ja kannustakaa toisianne.

Jatkan edistymistä tekemällä ja pitämällä sitoumuksia.

_____

Oma allekirjoitus

Lue: Pidämme nyt loppurukouksen.

Palaute on tervetullutta

Voit lähettää ajatuksiasi, palautetta, ehdotuksia ja kokemuksia osoitteeseen srsfeedback@ldschurch.org.

Huomautus avustajalle:

Muista raportoida ryhmän edistymisestä osoitteessa srs.lds.org/report, jotta jäsenet saavat kurssitodistuksensa.

Resursseja

ME PYSTYMME SIIHEN!

Valitkaa roolit ja näytelkää seuraava tilanne.

MARIA: *Vau, tämä todella toimii! Vihdoinkin huomaan sen.*

MARIAN AVIOMIES DIEGO: *Mistä sinä puhut? Mikä toimii?*

MARIA: *Kaikki sopii yhteen. Kolme kuukautta sitten, kun aloitimme omavaraisuusryhmässämme, minulla ei ollut aavistustakaan siitä, kuinka paljon se parantaisi liiketoimintaamme. Ne sitoumukset, jotka olemme pitäneet, ne asiat, jotka olemme oppineet omavaraisuusryhmässämme – siinä kaikessa on järkeä!*

DIEGO: *Niin, olen huomannut saman asian omassa työnhaun omavaraisuusryhmässäni. Minulla on nyt erinomainen työpaikka sairaalassa. Työstä saamani palkan ja myymiesi kananmunien avulla kykenemme vihdoinkin elättämään perheemme. Kaikki todellakin sopii yhteen.*

MARIA: *Diego, se ei ole vain minun yrittäjyyttäni. Se on meidän yhteinen yrityksemme. Kiitos, että teet niin lujasti töitä ja lisäksi autat minua myymään kananmunia.*

DIEGO: *Se on myös Herran liikeyritys. Olemme omistaneet liiketoimintamme ponnistelut Hänelle, osoittaneet uskoa Vapahtajaan ja rukoilleet liiketoimintamme puolesta.*

MARIA: *Meidän täytyi todella katsoa tarkkaan kananmunamyyntiämme. Me puhuimme asiakkaiden ja toisten yrittäjien kanssa saadaksemme selville, mitä ihmiset halusivat. Muistatko? Me tajusimme, että meidän pitäisi myydä kananmuniemme lisäksi maitoa.*

DIEGO: *Niin, ja katselimme paikkoja, joista saisimme munia ja maitoa. Me päätimme, ettei meidän kannata hankkia vuohta maitoa saadaksemme. On parempi ostaa tuoretta maitoa Pedrolta, jolla on jo monta vuohta.*

MARIA: *Sitten opimme, kuinka ansaitsemme rahaa joka päivä. Olen pitänyt kirjaa kaikista kuluistamme ja siitä, kuinka paljon ihmiset maksavat meille. Saimme paljon enemmän rahaa, kun aloitimme kotiinkuljetuspalvelun.*

DIEGO: *Minäkin olen pitänyt kirjaa siitä, kuinka paljon rahaa me käytämme ja kuinka paljon ansaitsemme perhettämme varten. Nyt meillä on varaa lasten koulutarvikkeisiin.*

MARIA: *Naomi auttoi meitä saamaan selville, kuinka voisimme myydä enemmän. Aloimme esittää asiakkaillemme kysymyksiä, kuunnella heitä ja tehdä ehdotuksia. Kannustimme asiakkaita ostamaan enemmän kananmunia ja myös maitoa. Oli suurenmoinen ajatus laittaa Sophia viemään kotiinkuljetuksia. Tutustuimme asiakkaisiimme paremmin, ja monesta on tullut ystäviämme.*

DIEGO: *Kun saimme kaikki ne uudet asiakkaat ja tarvitsimme joka päivä lisää kananmunia, saimme kuulla lainan ottamisesta uusien kanojen hankkimiseksi. Olen iloinen, ettemme ottaneet sitä ensimmäistä lainaa. Emme olisi pystyneet suorittamaan maksuja. Tarvitsimme vain pienen lainan ostaaksemme vähän lisää kanoja.*

MARIA: *Huomaatko! Se kaikki sopii yhteen. Nyt meidän täytyy vain edelleen etsiä tapoja vähentää kustannuksiamme ja lisätä myyntiämme.*

DIEGO: *Niin. Me pystymme siihen!*

Takaisin sivulle 184

VIISI MINUUTTIA LIIKETOIMINNASTANI

Avustajan tulee lukea seuraava teksti samalla kun muut ryhmän jäsenet seuraavat mukana sivulta 187.

MARIA: *Esittely jännittää minua vähän, mutta olen oppinut tuntemaan teidät kaikki todella hyvin. Kyllä minä selviän tästä. Osa 1 – minun pitäisi kuvailla liiketoimintaani. Myyn kananmunia ja maitoa. Aloitin muutama kuukausi sitten myymällä vain kananmunia. Lisäsin maidon myymisen, kun sain kuulla asiakkaideni haluavan sitä. Nykyään minulla on myös kotiinkuljetuspalvelu. Liiketoimintani on sujunut paljon paremmin siitä lähtien kun olen alkanut käydä tässä omavaraisuusryhmässä.*

MARIA: *Osa 2 koskee viikon kysymyksiä. Kaikki kysymykset ovat auttaneet minua. Mutta jos minun pitäisi valita yksi, niin asia, joka on kehittänyt liiketoimintaani eniten, on liiketoiminnan ja henkilökohtaisten varojen pitäminen erillään. Ennen sitä myynnistä saamani rahat menivät sekaisin henkilökohtaisten rahojeni kanssa ja ne tuli käytettyä. Se oli huono juttu. Nyt pidän ne erillään.*

MARIA: *Osa 3 – talouskirjanpito ja säästöt. Olen laittanut rahaa säästöön 9 viikkona 12:sta. Olen pitänyt kirjaa liiketoiminnastani viimeiset kaksi kuukautta. Samoin on henkilökohtaisen kirjanpidon laita. Aion jatkossakin kirjata asiat muistiin. Minusta on todella hyvä tietää, kuinka paljon ansaitsen ja kuinka paljon kulutan. Olen myös hyvin onnellinen siitä, että minulla on rahaa säästössä. Sitä ei ollut koskaan aikaisemmin. Minua rauhoittaa tieto siitä, että minulla on säästöjä.*

MARIA: *No niin, osa 4 – liiketoiminnan kehittäminen edelleen. Olen oppinut todella paljon kolmen viime kuukauden aikana. Haluan oppia lisää. Aion liittyä vaarnamme yrittäjien ryhmään.*

MARIA: *Viimeinen osa. Osa 5 on liiketoiminnan tavoite. Haluan, että vuoden kuluttua liiketoiminnallani on tarpeeksi kassavirtaa, jotta voin vuokrata tilat torin vilkkaimmasta osasta. Se auttaa minua laajentamaan liiketoimintaani vielä enemmän.*

Kiitos teille kaikille. Olette todellakin auttaneet minua parantamaan liiketoimintaani!

Takaisin sivulle 187

MUISTIINPANOJA

MUISTIINPANOJA

MUISTIINPANOJA

OLENKO LÄHEMPÄNÄ TAVOITETTANI SAADA KURSSITODISTUS?

Kirjaa muistiin joka viikko, kuinka hyvin olet edennyt kohti liiketoiminnan kurssitodistuksen saamista. Laita rasti ruutuun aina kun osallistut ryhmäkokoukseen ja pidät sitoumuksesi.

LIIKETOIMINNAN KURSSITODISTUKSEN EDELLYTYKSET					
VIIKKO	Osallistuin kymmeneen ryhmäkokoukseen	Pidin kirjaa sekä henkilökohtaisista että liiketoiminnan talousasioista kahdeksan viikon ajan	Laitoin rahaa säästöön kymmenen viikon ajan	Pidin liiketoiminnan viikkotavoitteeni kymmenen viikon ajan	Pidin liiketoimintaesittelyn
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Yhteensä					

TODISTUS KURSSIN SUORITTAMISESTA

Kaikille, joita asia koskee

_____ on osallistunut Myöhempien Aikojen Pyhien Jeesuksen Kristuksen Kirkon järjestämään omavaraisuusryhmään nimeltä "Oman liikeyrityksen perustaminen ja liiketoiminnan laajentaminen" ja on täyttänyt kurssin suorittamisen edellyttämät vaatimukset seuraavasti:

Osallistunut vähintään kymmeneen kokoukseen	____ /12 kokousta
Pitänyt kirjaa sekä henkilökohtaisista että liiketoiminnan talousasioista kahdeksan viikon ajan	_____ /8 viikkoa
Laittanut rahaa säästöön vähintään kymmenen viikon ajan	_____ /12 viikkoa
Pitänyt liiketoiminnan viikkotavoitteen vähintään kymmenen viikon ajan	_____ /12 viikkoa
Pitänyt ryhmälle liiketoimintaesittelyn (ympyröi yksi)	Kyllä tai Ei

Avustajan nimi	*Avustajan allekirjoitus*	*Päiväys*

Olen luonut perustan omavaraisuudelle toteuttamalla siihen kuuluvia taitoja, periaatteita ja tapoja. Käytän niitä edelleen koko elämäni ajan.

Ryhmän jäsenen nimi	*Ryhmän jäsenen allekirjoitus*	*Päiväys*

Huom. Vaarnan tai piirin omavaraisuuskomitea antaa LDS Business Collegen kurssitodistuksen myöhempänä ajankohtana.

LIIKETOIMINNASSA MENESTYMISEN KAAVA

Liiketoiminnassa menestymisen periaatteita

ASIAKKAAT

Mitä ihmiset haluavat ostaa?

- Tiedä, miksi ihmiset ostavat tuotteitasi.
- Tiedä, mitä asiakkaat arvostavat.
- Opi asiakkailta joka päivä.

KULUT

Kuinka voin pitää silmällä kuluja?

- Vähennä kuluja.
- Käytä useita tavarantoimittajia.
- Lisää kiinteitä kustannuksia vain silloin, kun se kasvattaa voittoa.
- Tee viisaita investointeja.
- Ota lainaa viisaasti käyttämällä Neljä oikeaa -periaatetta.

LIIKETOIMINNASSA MENESTYMINEN

Kuinka johdan liikeyritystäni?

- Pidä liikeyrityksen kirjanpito ja henkilökohtainen kirjanpito erillään.
- Kirjaa tapahtumat päivittäin.
- Maksa kymmenykset ensin.
- Laita rahaa säästöön joka viikko.
- Tee jotakin paremmin joka päivä.
- Opi uutta jatkuvasti.
- Elä *Perustukseni*-oppaan periaatteiden mukaan.
- Aseta innostavia, mitattavia tavoitteita.
- Aloita pienestä, ajattele suuria.
- Älä koskaan anna periksi!

MYYNTI

Kuinka minä myyn?

- Tarjoa aina lisämyyntiä.
- Nopeuta varaston kiertoa.
- Kysy, kuuntele, ehdota.
- Tee ostamisesta helppoa.
- Tee kaupat.

VOITTO

Kuinka kasvatan liikevoittoani?

- Kirjaa tapahtumat päivittäin.
- Maksa itsellesi palkkaa.
- Pyri päivittäiseen voittoon.
- Osta edullisesti, myy hyvään hintaan.
- Älä varasta liikeyrityksestäsi.
- Käytä tuottavia tuotantovälineitä.

MYÖHEMPIEN AIKOJEN PYHIEN
JEESUKSEN
KRISTUKSEN
KIRKKO

Omavaraisuuspalvelut

JATKUVA KOULUTUSRAHASTO

FINNISH
4 02123 76130 9
12376 130