



# *Sucesso! nos Negócios*

PROGRAMA DE AUTOSSUFICIÊNCIA DE MESTRADO EM  
NEGÓCIOS DE RUA DA INTERWEAVE SOLUTIONS

## **MANUAL DO PARTICIPANTE**

## TABELA DE CONTEÚDOS

Unidade 1	Pode-se tornar autossuficiente.....	2
Unidade 2	Produto.....	7
Unidade 3	Plano.....	10
Unidade 4	Papelada—Orçamento Do Lar.....	13
Unidade 5	Preço.....	16
Unidade 6	Papelada—Negócio.....	21
Unidade 7	Reveja & Renove.....	24
Unidade 8	Processo.....	27
Unidade 9	Promoção.....	29
Unidade 10	Papelada—Ativos & Empréstimos.....	31
Unidade 11	Papelada—Projeção de Caixa.....	33
Unidade 12	Plano—Torne tudo Legal.....	40
Unidade 13	Continue a Crescer.....	42
Unidade 14	Plano—Construa o seu Grupo.....	45
Recurso	A lista de verificação <i>Sucesso! nos negócios</i> .....	48
Recurso	A lista de verificação os 6 P's dos negócios.....	49
Recurso	O destaque do 6 P's dos negócios.....	51
Recurso	Orçamento pessoal.....	52
Recurso	Registro de renda e despesas.....	54
Recurso	Declaração de renda.....	56
Recurso	Projeção de fluxo de caixa.....	58
Recurso	Lista de verificação de perigos de empréstimos.....	60
Recurso	Planilha de trabalho de termos de empréstimo.....	61
Recurso	Planos de exemplo de negócios, lar e comunidade.....	62
Recurso	Forme o seu plano de negócios, lar e comunidade.....	66
Recurso	Lista de verificação de certificação.....	70
Recurso	Sucesso embaixador lista de verificação de certificação .	71
Recurso	Permissão para compartilhar sua história.....	72

# FORMULÁRIO DE PRÉ-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE

## PREENCHA E ENTREGUE AGORA

	Não			Sim
1. Tenho meu próprio negócio.				
2. Tenho planos para melhorar minha casa e minha vida pessoal.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
3. Eu sirvo na minha comunidade.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
4. Economizo dinheiro regularmente.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
5. Minha família gasta menos do que ganhamos.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
6. Minha família consegue suprir as necessidades básicas para viver.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
7. Mantenho os registros das minhas finanças.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo

Nome do participante

Data

*Cada participante deverá completar o formulário de pré-avaliação durante a primeira reunião. No final do curso, os participantes devem completar o formulário de avaliação. Quando você terminar de preencher este formulário, por favor entregue ao facilitador do grupo.*

# INTRODUÇÃO

## Bem-vindo ao Sucesso! nos Negócios.

Ao participar neste programa, aumentará a sua capacidade, compromisso e esforço para se poder manter a si e à sua família de maneira eficaz. Isso chama-se **autossuficiência**.

### COMO USAR ESTE MANUAL

Este manual será seu guia pessoal para aprender, escrever e revisar os princípios discutidos em cada reunião de grupo. Você usará este manual em cada encontro para completar as atividades propostas, e escrever as suas metas de grupo, pessoais e financeiras.

Reunir-nos-emos para aprender e trabalhar juntos como parte de um grupo de autossuficiência. O grupo dar-lhe-á apoio, respostas e motivação para completar os seus compromissos semanais.

---

*Nome do participante*

**TRAGA ESTE MANUAL DE AUTOSSUFICIÊNCIA EM TODAS AS REUNIÕES!**

SUCESSO! NOS NEGÓCIOS — PT\_WBV3.7

Copyright ©2019 by Interweave Solutions

A organização 501 (c) (3)..

A Interweave Solutions respeita todos aqueles que trabalharam conosco para lutar contra a pobreza e especialmente aqueles que trabalham arduamente para a autossuficiência nas suas próprias vidas. Assim, enquanto as histórias neste manual são verdadeiras, nomes e fotos podem ter sido alterados, caracteres combinados e detalhes alterados para proteger a privacidade e ilustrar melhor os princípios da autossuficiência.

**Ser autossuficiente é ter a capacidade de prover o seu próprio sustento e suprir as necessidades de seus familiares.**

## **UNIDADE 1: VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE**



- 1. Grupos criam autossuficiência.**
- 2. Faça 3 planos para o sucesso.**
- 3. Aplique os 6 P's do negócio.**
- 4. Melhore a sua qualidade de vida.**
- 5. Sirva a sua comunidade.**
- 6. Faça e cumpra compromissos.**

### **PRINCÍPIO 1: GRUPOS CRIAM AUTOSSUFICIÊNCIA**

O nosso grupo ajudá-lo-á a tornar-se autossuficiente.

### **PRINCÍPIO 2: FAÇA TRÊS PLANOS PARA O SUCESSO**



**AUTOSSUFICIÊNCIA**



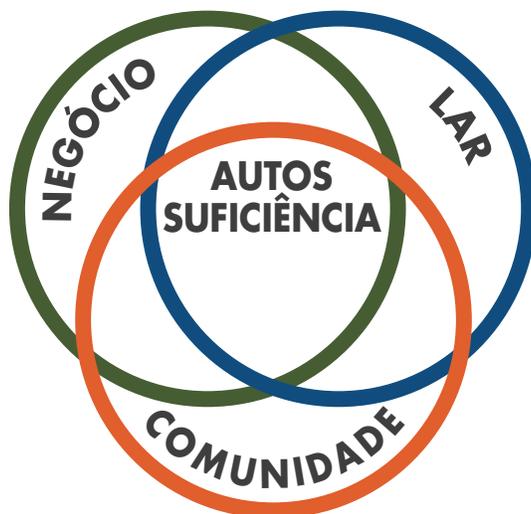
**NEGÓCIO**



**LAR**



**COMUNIDADE**



**PRINCÍPIO 3:**

**APLIQUE OS 6 P'S DO NEGÓCIO**

**PLANO**

Os passos que precisa para fazer seu negócio suceder.

**PRODUTO**

O produto ou serviço que você vende.

**PAPELADA**

A sua renda, despesas e metas por escrito.

**PROMOÇÃO**

Como vende o seu produto ou o serviço.

**PREÇO**

Quanto cobra pelo seu produto ou serviço.

**PROCESSO**

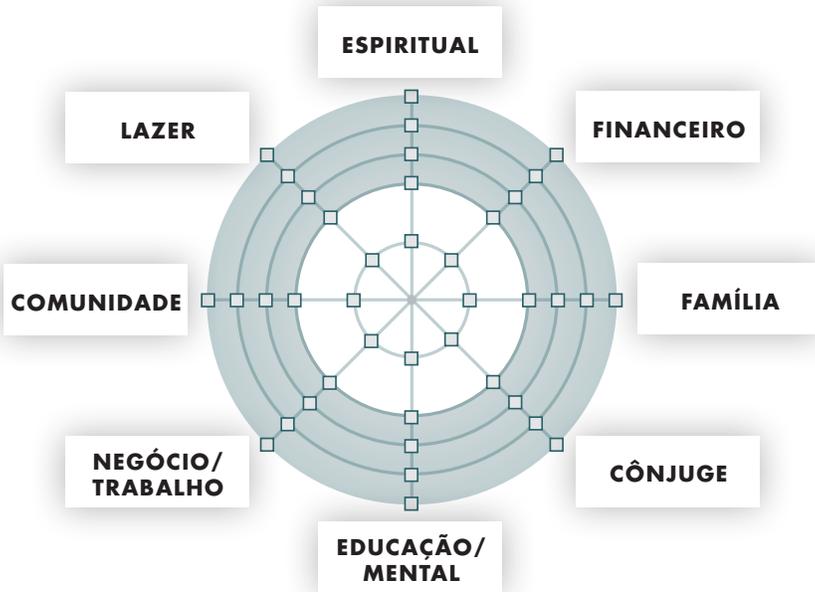
Como cria o produto e o leva aos consumidores.



A Sofia aplicou os 6 P's.

**PRINCÍPIO 4:  
MELHORE A SUA QUALIDADE DE VIDA**

**SAMPLE DE RODA DE QUALIDADE DE VIDA**



*Melhore sua qualidade de vida.*

**AS SUAS ÁREAS DA VIDA:**

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_
- 8) \_\_\_\_\_

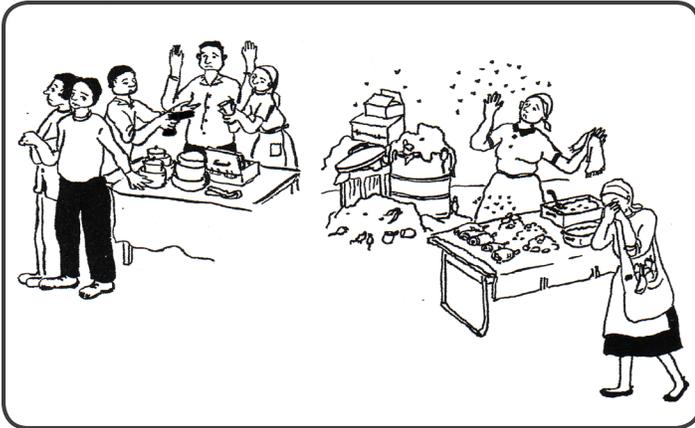
Para ajudar a selecionar áreas da vida para o seu plano, considere os oito exemplos ao redor do modelo de Roda de Qualidade de Vida e também a lista de ideias na mesma página “Áreas Importantes da Vida”. As categorias que listar serão áreas importantes para si e não precisa de ter uma lista igual a qualquer outra. Escreva as suas escolhas na lista “Suas Áreas da Vida”.

**ÁREAS IMPORTANTES DA VIDA – EXEMPLOS**

<b>Espiritual</b> – Escrituras, Igreja	<b>Negócio/Trabalho</b> – Emprego
<b>Financeiro</b> – Orçamento, Renda	<b>Comunidade</b> – Escola, Serviço
<b>Família</b> – Pais, Filhos	<b>Diversão</b> – Hobby, Esporte, Social
<b>Cônjuge</b> – Encontro Noite, Lar	<b>Saúde</b> – Exercício, Dieta, Doença
<b>Educação</b> – Alfabetização, Faculdade	<b>Apoio</b> – Amigos, Família, Animais
<b>Saúde mental</b> – Depressão	<b>Prontidão</b> – Comida, Economias

*Terá a chance de explorar essas oito áreas novamente na Unidade 3.*

**PRINCÍPIO 5:  
SIRVA A SUA COMUNIDADE**



*Negócios com problemas.*



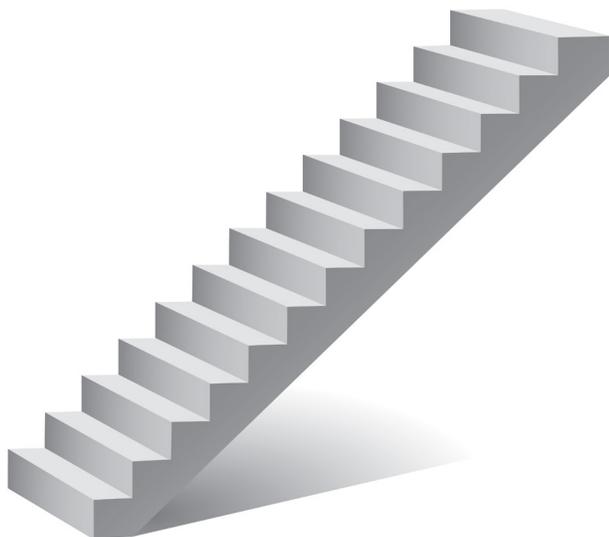
*Soluções da comunidade.*

Ideias para o projeto de serviço comunitário:

**PRINCÍPIO 6:  
FAÇA E CUMPRA COMPROMISSOS**

**PASSOS PARA O SUCESSO**

Metas de longo prazo



Compromissos de curto prazo

Em todas as sessões introduziremos três compromissos de curto prazo:

- **Uma Promessa de Grupo**
- **Uma Promessa Pessoal**
- **Uma Promessa de Economia.**

Todos os participantes farão um relatório semanal sobre o cumprimento dessas promessas. Quando chegar, por favor registre o seu nome na placa e, de seguida, digite “sim” em cada promessa cumprida e “não” para aqueles que não cumpriu. Veja o seguinte exemplo.

**GRÁFICO PROMESSA**

Nome	Grupo	Pessoal	Economia
Rafael	sim	sim	sim
Camila	não	sim	não
Seu Nome	?	?	?

## PARCEIROS DE AÇÃO

No final de cada classe, formaremos pares no grupo. Escolha alguém que não seja um familiar. Este será o seu parceiro de ação para a semana. Tomaremos alguns minutos para conversar com ele ao final de cada reunião e informaremos sobre o nosso progresso no negócio. Nós também contactaremos essa pessoa uma ou duas vezes por semana para ver como estamos indo com as nossas promessas. Você pode contactar as pessoas por telefone ou mensagem. Contactar o seu parceiro de ação será muito útil para completar os seus planos.

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA

Cada semana um de vocês irá ter alguns minutos para mostrar os seus produtos e falar sobre o seu negócio ou ideia de negócio. Nós falamos sobre o seu produto, como fazer o seu produto (processo), o seu preço, suas ideias de promoção e os esforços se tiver papelada. Será uma maneira divertida de todos se conhecerem. Todos deverão apresentar para se certificar.

## PROMESSA PESSOAL

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

**Promessa de Grupo:**

Visitarei três negócios e escreverei no meu caderno como eles usam os 6 P's do negócio.  
Usarei o Checklist dos 6 P's do Negócio (página 49).

**Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

**Economia:**

Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 2: PRODUTO



1. Saiba que você merece o sucesso.
2. Conheça a si mesmo.
3. Saiba o que vende.
4. Conheça a competição.
5. Conheça e valorize seus consumidores.

### PRINCÍPIO 1: SAIBA QUE VOCÊ MERECE O SUCESSO



### PRINCÍPIO 2 CONHEÇA A SI MESMO

#### JACQUELINE



Jacqueline estava desesperada. Tinha muito pouca educação ou experiência e seu emprego mal impedia ela e sua família de passar fome.



Ela entrou em um grupo de autossuficiência de MBS. Eles a encorajaram a usar os seus talentos na música e dança para começar seu negócio.

#### RESUMO DO VÍDEO



Jaqueline começou fazendo sua rotina de exercício no parque. Logo, outros se juntaram a sua classe. Agora, ela vai bem em seu novo negócio de exercícios.

Pensa sobre seus talentos e recursos na vida:

**PRINCÍPIO 3****SAIBA O QUE VENDE****IDEIAS DE PRODUTOS OU SERVIÇO**

móveis	esculturas do metal	cafeteria	escola privada	comércio de mel
creche	cartão postal	gaiolas para pássaros	estufas eficientes	sebo de livros
funerária	telhas	marmitex	podologia, manicure	salão de beleza
fabricação de tijolos	mecânico para motos	assistência técnica	livros infantis	joalheria
aluguel da bicicleta	pães caseiros	banda musical	sapataria	ótica
serviço das entregas	sucos	artesanato	lanchonete	lanternas e lâmpadas
secador solar	frango assado	cosméticos	peixaria	sementes
queijo, leite	vegetais e legumes	materiais escolares	cintos e carteiras	ferramentas e cimento
floricultura	redes para pescar	padaria	reciclagem	roupas para crianças
loja	chaveiro	jardinagem	sopas	paisagismo
bebidas	brinquedos	grãos e farinhas	serviço de taxi	decoração
compotas	milho cozido	especiarias	gravatas e laços	tapeçaria
cabras, porcos	frutas secas	materiais hidráulicos	farmácia	lavanderia
fornais e revistas	massas, rotisseria	materiais de	borracharia	lan house
doces	brechó	construção	teatro de rua	mochilas
chapéus de palha	comida para animais	biscoitos	eletricista	sorveteria
chips de banana	vitaminas	capas para assentos	guia turístico	aulas particulares
ovos	auto peças	caixa d'água	hotéis e pousadas	borracharia
perfumes	artigos em couro	bolsas	remédios naturais	fitoterápicos

Meu produto ou serviço é: \_\_\_\_\_

Com qual frequência você compraria o meu produto ou solicitaria o meu serviço?

Como você melhoraria o meu serviço?

Quanto você pagaria pelo meu produto ou serviço?

**PRINCÍPIO 4****CONHEÇA A COMPETIÇÃO****PERGUNTAS PARA FAZER AOS SEUS CONCORRENTES**

1. Quais são os seus produtos mais vendidos?
2. Qual é o período do dia você mais vende?
3. Como coloca o preço nos seus produtos?
4. Quais são as suas melhores ações promocionais?
5. Qual é o maior desafio para a venda do seu produto ou serviço?
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_

## PRINCÍPIO 5 CONHEÇA E VALORIZE SEUS CONSUMIDORES

Meu produto ou serviço é: \_\_\_\_\_

Possíveis clients:

Com que frequência comprarão os meus produtos?

## PROMESSA PESSOAL

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

**Promessa de Grupo:**

Durante a semana, conversarei com pelo menos seis clientes ou concorrentes. Escolherei meu produto ou serviço com base nos cinco princípios estudados.

**Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

**Economia:**

Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 3: PLANO

“Quando não há um plano, planeamos nosso próprio fracasso.”



### CÍRCULOS DO SUCESSO

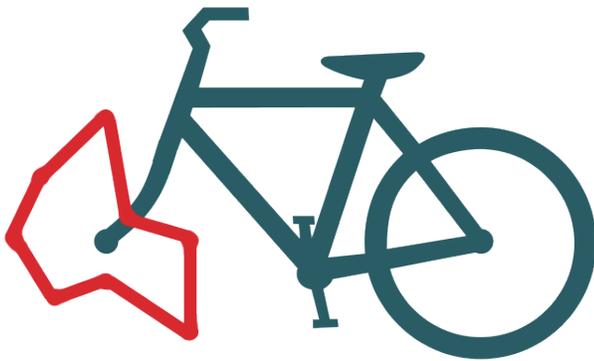
#### TRÊS PLANOS

1. Plano para os negócios.
2. Plano para o lar.
3. Plano para servir a sua comunidade.

#### PRINCÍPIO 1: PLANO PARA OS NEGÓCIOS

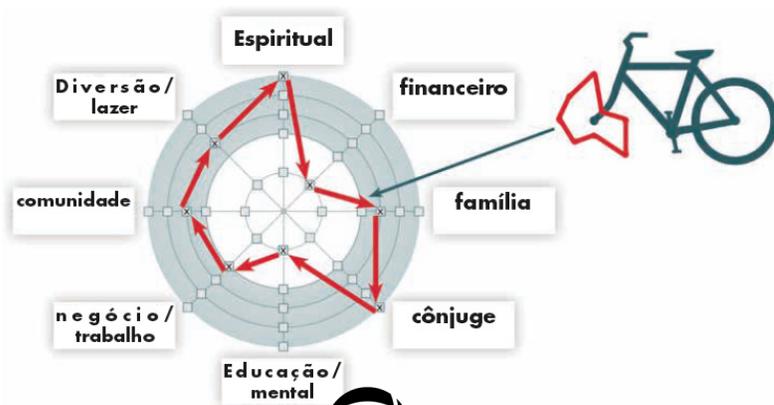
Abra a página 62 na seção de recursos do seu manual – Exemplo de um plano de negócio baseado nos 6 P's.  
Abra a página 66 na seção de recursos do seu manual – O seu plano de negócios baseado nos 6 P's

#### PRINCÍPIO 2: PLANO PARA O LAR

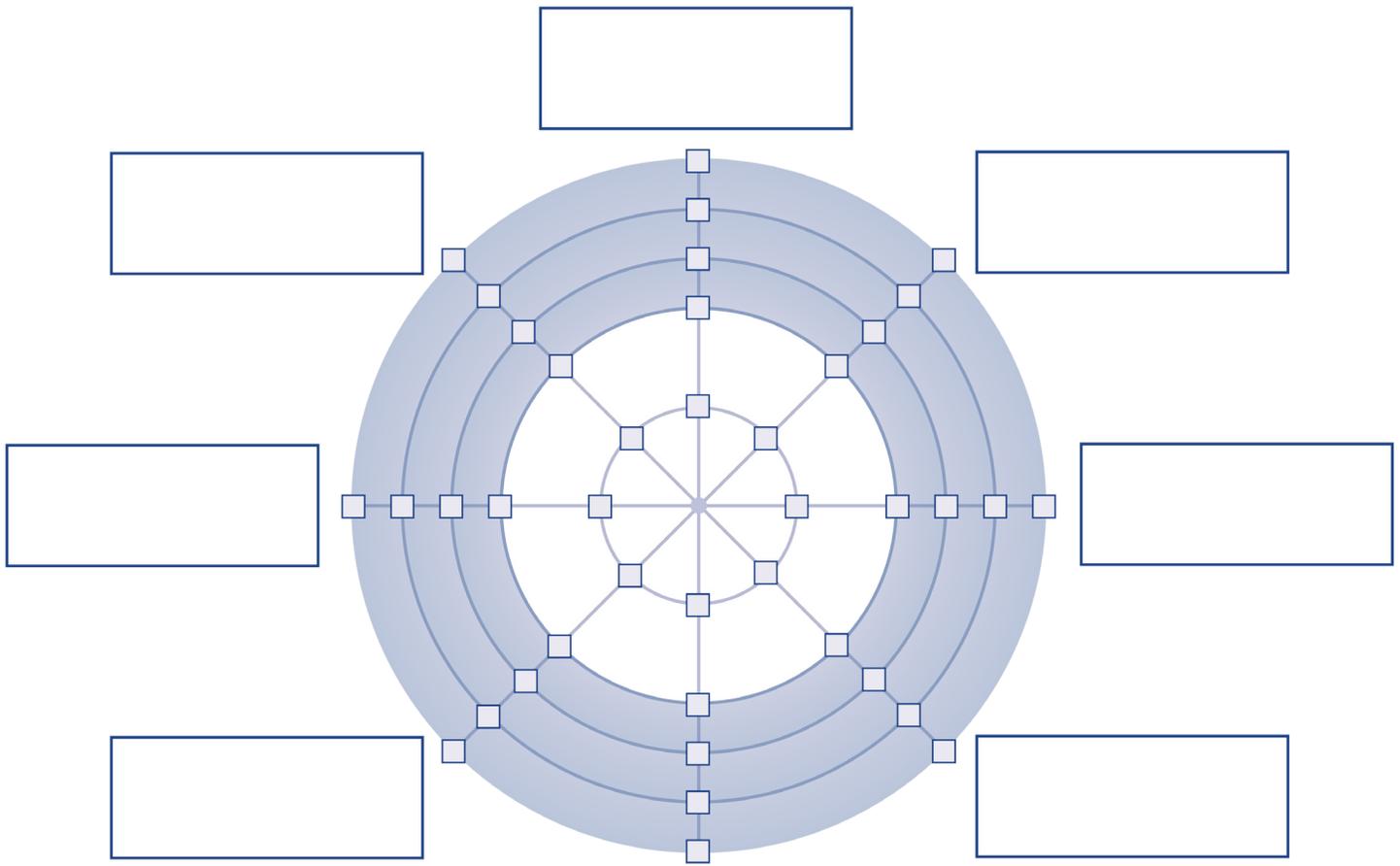


*Você está Desequilibrado ou Bem-Arredondado?*

### SUA RODA DE QUALIDADE DE VIDA



**PRINCÍPIO 2** CONTINUAÇÃO:  
**PLANO PARA O LAR**



**PRIORIDADES NA SUA VIDA:**

[Empty rectangular box for notes]

Prioridade na vida #1: \_\_\_\_\_ Prioridade na vida #5: \_\_\_\_\_

Acção etapa: \_\_\_\_\_ Acção etapa: \_\_\_\_\_

Prioridade na vida #2: \_\_\_\_\_ Prioridade na vida #6: \_\_\_\_\_

Acção etapa: \_\_\_\_\_ Acção etapa: \_\_\_\_\_

Prioridade na vida #3: \_\_\_\_\_ Prioridade na vida #7: \_\_\_\_\_

Acção etapa: \_\_\_\_\_ Acção etapa: \_\_\_\_\_

Prioridade na vida #4: \_\_\_\_\_ Prioridade na vida #8: \_\_\_\_\_

Acção etapa: \_\_\_\_\_ Acção etapa: \_\_\_\_\_

**PRINCÍPIO 3:  
PLANO PARA SERVIR A SUA COMUNIDADE**



O que devemos fazer para nosso projeto de serviço comunitário??  
Quando? Onde? Qual é a minha parte?



**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Eu completarei o **Plano de Qualidade de Vida** e observarei quais pontos posso melhorar. Elaborarei um projeto de serviço comunitário com o meu grupo.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Economia:**  
Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

# UNIDADE 4: PAPELADA – ORÇAMENTO DO LAR



1. Separe dinheiro pessoal e do negócio.
2. Pague-se um salário ou comissão.
3. Não roube do seu negócio.
4. Economize regularmente.
5. Faça e siga um orçamento pessoal.

## PRINCÍPIO 1: SEPARE DINHEIRO PESSOAL E DO NEGÓCIO

### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE I



MATEO: Maria. Olhe para todos estes ovos. O seu negócio vai bem. MARIA: Sim, todo trabalho está a começar a valer a pena.



MATEO: Eu finalmente encontrei um apartamento para minha família. Mas custa 1000 para mudar. Eu não tenho tanto dinheiro agora. Pode ajudar-me?

### RESUMO DO VÍDEO



MARIA: Eu quero ajudar, Mateo. Mas eu teria que ir a um talho e vender as minhas galinhas...  
O que Maria deveria fazer?

### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE II



Se você trabalha num hotel, pode tirar dinheiro dele quando quiser?  
Seu irmão poderia pegar dinheiro quando precisar?

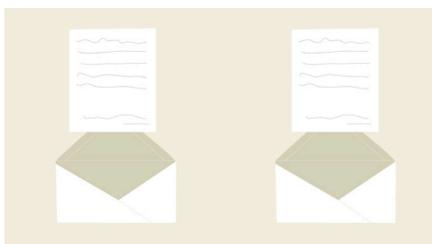


Alguém poderia parar na cadeia porque isso não é certo. Então, não faça isso com o seu negócio.

### RESUMO DO VÍDEO



Aqui está a chave. Você e o seu negócio são diferentes. Há que haver lugares separados para manter dinheiro pessoal e dinheiro do negócio.



Lugares separados e registros separados. Mas como conseguir dinheiro fora do negócio para sua família?



Pague-se um salário ou comissão, exatamente como se você trabalhasse para outra pessoa. Isso torna-se na sua renda pessoal.



Este passo simples irá protegê-lo a si e ao seu negócio. Separe dinheiro pessoal e do negócio.

**PRINCÍPIO 2:  
PAGUE-SE UM SALÁRIO OU COMISSÃO**

**NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE III**



MARIA: Mateo, se eu matar e vender minhas galinhas, então eu não terei ovos para vender. O meu negócio irá diminuir e não poderei alimentar minha família.



MARIA: Eu tenho 200 nas minhas economias pessoais que poderia te dar. Isso ajudaria?  
MATEO: Na verdade, ajudaria muito.

**RESUMO DO VÍDEO**



MATEO: Muito obrigado, Maria.  
MARIA: De nada. Fico feliz em poder ajudar um pouco.

O que fazer para pagar a si mesmo um salário ou comissão?

**PRINCÍPIO 3:  
NÃO ROUBE DO SEU NEGÓCIO**

Como separar os seus negócios de sua renda pessoal?



**PRINCÍPIO 4:  
ECONOMIZE REGULARMENTE**

O que fará para poupar?

**PRINCÍPIO 5:**

**FAÇA E SIGA UM ORÇAMENTO PESSOAL**

<i>Orçamento da Maria</i>	<b>PLANO</b>	<b>REAL</b>	<i>Seu orçamento</i>	<b>PLANO</b>	<b>REAL</b>
<i>Renda</i>	2000	2000	<i>Renda</i>		
<i>Despesas</i>			<i>Despesas</i>		
<i>Doações</i>	200	200	<i>Doações</i>		
<i>Economias</i>	200	200	<i>Economias</i>		
<i>Aluguel</i>	500	500	<i>Aluguel</i>		
<i>Utilitários</i>	80	80	<i>Utilitários</i>		
<i>Comida</i>	450	420	<i>Comida</i>		
<i>Roupas</i>	50	0	<i>Roupas</i>		
<i>Escola</i>	200	200	<i>Escola</i>		
<i>Transporte</i>	50	50	<i>Transporte</i>		
<i>Médico</i>	100	250	<i>Médico</i>		
<i>Seguro:</i>	100	100	<i>Seguro:</i>		
<i>Entretenimento</i>	70	0	<i>Entretenimento</i>		
<i>Outros:</i>			<i>Outros:</i>		
<i>Outros:</i>			<i>Outros:</i>		
<i>Despesas Totais</i>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<i>Despesas Totais</i>		
<i>Renda Total</i>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<i>Renda Total</i>		

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou separar meu dinheiro pessoal do dinheiro do meu negócio.  
Vou escrever um orçamento pessoal.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Economia:**  
Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 5: PREÇO



1. Saiba o custo do seu produto ou serviço.
2. Reduza custos.
3. Aumente preços ou vendas agregando valor.
4. Tenha mais de um fornecedor.

### PRINCÍPIO 1: SAIBA O CUSTO DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO

#### ATUAL

Registro de Renda e Despesa				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanco
<i>Balanco Inicial do <b>NEGÓCIO</b></i>				500
	300 Peixes crus	-300		200
	Aluguel da tenda no mercado	-60		140
	Óleo de Cozinha	-5		135
	Transporte	-20		115
	Pimentas e papel	-5		110
	Combustível	-10		100
	300 Peixes cozidos		300	400
<i>Total de Despesas e Rendas</i>		-400	300	

NEGÓCIO de peixes do John Declaração de renda	
<b>Renda</b>	
Peixe cozido	300
<i>Renda Total</i>	300
<b>Despesas</b>	
Peixe Cru	-300
Suprimentos	-20
Aluguel	-60
Transporte	-20
<i>Despesas Totais</i>	-400
<b>Lucro (ou Perda)</b>	-100

Anote todos os custos da sua negócios:

## PRINCÍPIO 2 REDUZA CUSTOS

### ATENÇÃO!

Muitas pessoas pensam que para iniciar um negócio é preciso fazer empréstimos, ter um escritório ou contratar funcionários. Despesas como essas são chamadas de Custos Fixos. Deverá arcar com os Custos Fixos mesmo quando não obtiver lucro com seu negócio. Os Custos Fixos são difíceis de reduzir. Os pequenos negócios de sucesso possuem o menor Custo Fixo possível.

### REDUZA CUSTOS

Registro de Renda e Despesa				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<i>Balanço Inicial do <b>NEGÓCIO</b></i>				500
	300 Peixes crus	-150		350
	Aluguel da tenda no mercado	-60		290
	Óleo de Cozinha	-5		285
	Transporte	-20		265
	Pimentas e papel	-5		260
	Combustível	-10		250
	300 Peixes cozidos		300	550
	<i>Total de Despesas e Rendas</i>	-250	300	

NEGÓCIO de peixes do John Declaração de renda	
<b>Renda</b>	
Peixe cozido	300
<i>Renda Total</i>	300
<b>Despesas</b>	
Peixe Cru	-150
Suprimentos	-20
Aluguel	-60
Transporte	-20
<i>Despesas Totais</i>	-250
<b>Lucro (ou Perda)</b>	50

Por que João terá lucro após reduzir seus custos?



**PRINCÍPIO 3** CONTINUAÇÃO:**AUMENTE PREÇOS OU VENDAS AGREGANDO VALOR**

De que maneira eu posso reduzir os meus custos e aumentar os preços dos meus produtos?

Como posso adicionar valor para o meu produto ou serviço?

**PRINCÍPIO 4****TENHA MAIS DE UM FORNECEDOR****NÃO FECHÉ O SEU NEGÓCIO: PARTE I**

JOSEPHINE: Grace. Qual é o problema?

GRACE: Preciso fechar meu negócio.

PRISCILLA: Ó Grace, sinto muito. Mas por quê?



GRACE: O homem a quem eu compro água pura acabou de aumentar seus preços. Eu comprava por 7 e vendia por 10. Mas agora seu preço é de 10.



PRICILLA: Grace, você conversou com ele?

GRACE: Não. Por quê? Seus preços são seus preços.

**RESUMO DO VÍDEO****NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE II**

PRICILLA: Precisa de conversar com ele e dizer que você é um dos clientes mais importantes dele. Fale sempre com seu fornecedor e peça um preço melhor.



JOSEPHINE: E lembre-se que você tem outras opções. Conheço alguém que pode vender água para você por 5. Vou apresentá-lo para você, tudo bem?



GRACE: Por favor! E vou conversar com meu fornecedor. Obrigada, meninas. Vejo vocês depois.  
PRICILLA: Até mais. Tchau.

**PRINCÍPIO 5** CONTINUAÇÃO:  
**TENHA MAIS DE UM FORNECEDOR**

Atuais e possíveis fornecedores:

**Perguntas importantes para fazer aos meus fornecedores:**

- Quanto cobra?
- Quais são as políticas de desconto?
- Aceita pagamento parcelado ou somente a vista?
- Quem são seus concorrentes?
- Por que você é o melhor?
- Qual é a sua capacidade de fornecimento?

## PROMESSA PESSOAL

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

**Promessa de Grupo:**

Calcule o verdadeiro custo do seu produto ou serviço. Pense em duas maneiras de agregar valor ou reduzir custos para aumentar seu lucro.

**Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

**Economia:**

Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 6: PAPELADA – NEGÓCIO



1. Mantenha registros.
2. Faça um registro de renda e de despesa.
3. Crie uma declaração de renda.
4. Evite vender no crédito.

### PRINCÍPIO 1: MANTENHA REGISTROS

#### EU NÃO SEI



MAX: Daniel, preciso de ser pago pelo trabalho que fiz na semana passada.  
DANIEL: Tenho a certeza que te paguei.



MAX: O outro homem para quem eu trabalho escreve tudo. Você tem algum registro a mostrar que me pagou? DANIEL: Não.



JAMES: Você acha? Como assim?  
DANIEL: Bom, eu não mantive registro. Estou ocupado a fazer móveis.



JAMES: Você não escreve as suas despesas ou renda para calcular lucro e perda? DANIEL: James, sou um carpinteiro, não um contabilista..

#### RESUMO DO VÍDEO



JAMES: Que bom vê-lo, Daniel. Você parece ocupado. Você teve algum lucro?  
DANIEL: Sim, eu acho.



JAMES: Daniel, no futuro, você deveria manter registros de tudo para saber se seu negócio está indo bem ou não..

Que tipo de registro devo fazer para manter o meu negócio? O que farei para mantê-los atualizados?  
Onde manterei os registros do meu negócio?

### PRINCÍPIO 2 FAÇA UM REGISTRO DE RENDA E DE DESPESA

**PRINCÍPIO 3**

**CRIE UMA DECLARAÇÃO DA RENDA**

**NEGÓCIO DE CORTE DE ÁRVORE DE CARL**

<b>Registro de Renda e Despesa (Março 1–31)</b>				
1 Data	2 Descrição	3 Despesa	4 Renda	5 Balanço
Balança Inicial do <b>NEGÓCIO</b>				+1500
3/2	Corte de Árvore de Ralph Jones		+200	+1700
3/10	Reparo de Caminhão	-100		+1600
3/16	Salário de Miguel (2/30-3/15)	-500		+1100
3/19	Corte de Árvore de Pablo Ortega		+400	+1500
3/22	Corte de Árvore de Brown's		+1000	+2500
3/29	Carregador de Motosserra	-1500		+1000
3/30	Remoção de Tocos de Susan W.		+400	+1400
Total de Rendas e Despesas		-2100	+2000	

<b>Declaração de Renda (Março 1–31)</b>	
<b>Renda</b>	
Corte de Árvore	+1600
Remoção de Tocos	+400
Renda Total	+2000
<b>Despesas</b>	
Reparo de Caminhão	-100
Salário de Miguel	-500
Motosserra	-1500
Total de Despesas	-2100
<b>Lucro (ou Perda)</b>	-100

**EXERCÍCIO REGISTRO DE RENDA E DESPESAS E DECLARAÇÃO DA RENDA**

<b>Registro de Renda e Despesa ( )data</b>				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
Balança Inicial do <b>NEGÓCIO</b>				
Total de Rendas e Despesas				

<b>Declaração de Renda ( )data</b>	
<b>Renda</b>	
Renda Total	
<b>Despesas</b>	
Total de Despesas	
<b>Lucro (ou Perda)</b>	

**PRINCÍPIO 4****EVITE VENDER NO CRÉDITO**

Qual é a política de venda a crédito (parcelamento) do meu negócio?

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

 **Promessa de Grupo:**

Vou manter um Registro de Renda e Despesa para meu negócio. Vou criar uma Declaração de Renda para meu negócio do último mês.

 **Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

 **Economia:**

Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 7: REVISAR E RENOVAR



1. **Descreva o seu negócio.**
2. **Foque no progresso do lar.**
3. **Aumente o impacto na comunidade.**
4. **Torne-se mais autossuficiente.**

### **PRINCÍPIO 1: DESCREVA O SEU NEGÓCIO**

#### **A LISTA DE VERIFICAÇÃO 6 P'S OF BUSINESS**

**PLANO**—Qual é a ideia do seu negócio e quais medidas você está tomando para ter sucesso?

---

---

**PRODUTO**—Quais são os produtos ou serviços vendidos?

---

---

**PROCESSO**—Como desenvolve os seus produtos e oferece aos seus clientes?

---

---

**PREÇO**—Como faz o preço dos seus produtos ou serviços?

---

---

**PROMOÇÃO**—O que faz para atrair clientes e influenciá-los a comprar os seus produtos ou serviços?

---

---

**PAPELADA**—Que registros você mantém para acompanhar renda, despesas e metas?

---

---

**PRINCÍPIO 2:  
FOQUE NO PROGRESSO DO LAR**

Revise as 8 prioridades de vida e os passos de ação para atingir os objetivos descritos na sua Roda de Qualidade da Vida na página 11 da Unidade 3. (Uma roda de qualidade de vida em branco está disponível na página 69.)



**NEGÓCIO**



**LAR**



**COMUNIDADE**

**PRINCÍPIO 3:  
AUMENTE O IMPACTO NA COMUNIDADE**

**Atividade:** Criar um projeto de serviço comunitário. O que vocês pretendem fazer? Quando? Onde? Qual é a minha parte?

**PRINCÍPIO 4:  
TORNE-SE MAIS AUTOSSUFICIENTE**

Como William aplica os 6 P's?

Produto:

Processo:

Preço:

Promoção:

Plano:

Papelada:



**PRINCÍPIO 4** CONTINUAÇÃO:**TORNE-SE MAIS AUTOSSUFICIENTE**

Você está mais perto de atingir a renda que você precisa para se tornar autossuficiente?

Você está satisfeito com seu progresso familiar e comunitário?

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

 **Promessa de Grupo:**

Faça algo para avançar cada um dos seus três planos.

 **Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

 **Economia:**

Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 8: PROCESSO



1. Conheça o seu processo.
2. Melhore constantemente o seu processo.
3. Contrate aos poucos e demita quando necessário.
4. Use o tempo com sabedoria.

### PRINCÍPIO 1: CONHEÇA O SEU PROCESSO

#### NEGÓCIO DE CHIPS DE BANANA



**COMPRAR** → **PREPARAR** → **COZINHAR** → **PACOTE** → **VENDER**

#### MEU PROCESSO DE NEGÓCIOS

Os passos que poderia levar em consideração no seu processo incluem: como você obtém a sua matéria prima? Como você prepara o seu produto? Como é o processo de embalagem? Como você encontra os seus clientes? Como eles realizam o pagamento? Como você mantém os seus registros? Faça uma lista e enumere os passos no seu processo:

### PRINCÍPIO 2 MELHORE CONSTANTEMENTE SEU PROCESSO

O que eu posso fazer para melhorar os processos do meu negócio?

**PRINCÍPIO 3****CONTRATE AOS POUCOS E DEMITA QUANDO NECESSÁRIO**

Quais são os meus processos para contratar, treinar e demitir funcionários??

**PRINCÍPIO 4****USE O TEMPO COM SABEDORIA**

(Faça uma lista de tarefas para amanhã. Decida qual tarefa é a mais importante e coloque o número 1 a frente. Depois, coloque o número 2 para a próxima tarefa mais importante e assim por diante...)

---



---



---



---

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

 **Promessa de Grupo:**

Implemente duas coisas para melhorar seu processo de negócio.

Faça e use uma lista de tarefas essa semana.

 **Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

 **Economia:**

Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
Nome do parceiro de ação

\_\_\_\_\_  
Informações para contato

\_\_\_\_\_  
Assinatura do parceiro de ação

\_\_\_\_\_  
Minha assinatura

## UNIDADE 9: PROMOÇÃO



1. Defina o seu negócio em 30 segundos.
2. Crie uma marca para o seu negócio.
3. Cliente em primeiro lugar.
4. Mantenha limpo e fresco.
5. Melhore constantemente as suas vendas.

### PRINCÍPIO 1:

### DEFINA O SEU NEGÓCIO EM 30 SEGUNDOS

“Oi, sou Bernice da **1** Bolsas da Bernice. Sou especializada em bolsas nativas **2** de Gana e em vestidos. O material que uso é feito com uma **3** tintura especial que não se perde ou desbota. Em cada época eu lanço um modelo único que eu mesma desenho. Tudo na Bolsas da Bernice é feito com a maior qualidade e com um sorriso.”

- 1** *Declare o nome do negócio*
- 2** *Identifique o produto ou serviço*
- 3** *Diga por que o produto ou serviço é melhor*

Escreva uma apresentação de 30 segundos sobre o seu negócio:

“Oi, eu sou Kumar. Posso um negócio chamado Delícias de Banana. Delícias de Banana são chips deliciosos feitos de bananas frescas todos os dias. Adoramos fazer os melhores chips de banana da cidade e levá-los à sua porta. Os chips de banana do Delícias de Banana são feitos com perfeição e servidos frescos em uma embalagem de plástico limpa e conveniente.”

Melhore sua apresentação de 30 segundos:

### PRINCÍPIO 2

### CRIE UMA MARCA PARA SEU NEGÓCIO

Idéias para o desenvolvimento da marca do meu negócio:

### PRINCÍPIO 3

### CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR

Maneiras de priorizar meu cliente:

**PRINCÍPIO 4****MANTENHA LIMPO E FRESCO**

O que podemos fazer para manter nosso ambiente de trabalho com aspecto novo, limpo e organizado?

**PRINCÍPIO 5****MELHORE CONSTANTEMENTE AS SUAS VENDAS**

Escreva duas novas idéias para ajudar clientes a encontrar o meu negócio e comprar os meus produtos:

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

 **Promessa de Grupo:**

Vou identificar e implementar pelo menos duas novas maneiras de aumentar vendas.

 **Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

 **Economia:**

Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

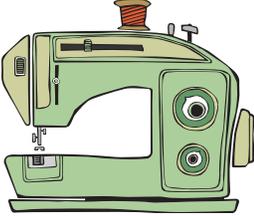
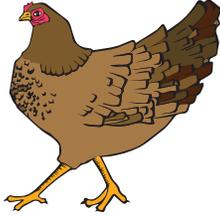
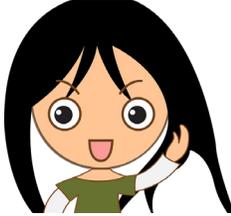
\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

# UNIDADE 10: PAPELADA – ATIVOS E EMPRÉSTIMOS



1. Construa ativos produtivos.
2. Coloque a sua pele no jogo.
3. Saiba se e quando fazer um empréstimo.

## PRINCÍPIO 1: CONSTRUA ATIVOS PRODUTIVOS

Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não			
				
<i>Uma máquina de costura.</i>	<i>Uma bicicleta quebrada.</i>	<i>Uma galinha que não bota ovos.</i>	<i>Um empregado útil e positivo.</i>	<i>Um computador que funciona.</i>

Ativos que possuo ou preciso adquirir:

FORMAS DE OBTER ATIVOS:	DESVANTAGENS:	VANTAGENS:
Poupar para comprar o ativo		
Obter um sócio que possua o ativo		
Alugar o ativo		
Pedir o ativo emprestado		
Obter um empréstimo e adquirir o ativo		
Outros		

**PRINCÍPIO 2**

**COLOQUE A SUA PELE NO JOGO**

O que posso fazer para “colocar minha pele no jogo” para o meu negócio?

**PRINCÍPIO 3**

**SAIBA SE E QUANDO FAZER UM EMPRÉSTIMO**

	Meaning:	Warning:
<b>MOTIVO</b>	A razão pela qual você quer um empréstimo.	
<b>TERMOS</b>	Taxas de juros, taxas de originação e duração do empréstimo.	
<b>TEMPO</b>	Saiba exatamente quais ativos você vai comprar e como isso afeterá seu negócio.	
<b>QUANTIA</b>	O tamanho do empréstimo.	

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou implementar duas ideias para melhorar ou aumentar meus ativos produtivos. Vou considerar os quatro perigos do empréstimo se for fazer um empréstimo.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Economia:**  
Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

# UNIDADE 11: PAPELADA – PROJEÇÃO DE CAIXA



1. Saiba o seu caixa disponível.
2. Use as suas declarações de renda.
3. Entenda uma projeção de fluxo de caixa.
4. Faça uma projeção de fluxo de caixa.

## PRINCÍPIO 1: SAIBA O SEU CAIXA DISPONÍVEL

### POSSO PAGAR MAIS ATIVOS? PARTE I



MARIA: Decidi comprar mais galinhas porque eu preciso de mais ativos produtivos para desenvolver meu negócio. NAOMI: Parece uma boa decisão.



MARIA: Vou fazer um empréstimo de 1500 e pegar 15 galinhas.  
NAOMI: Por que 1500? Por que 15 galinhas?



NAOMI: Hum. Você tem fluxo de caixa suficiente para 15 galinhas? Quanto é o pagamento? Você falou com o empréstador?



MARIA: Falei com um empréstador e ele disse que seria 300 por mês. NAOMI: Você terá dinheiro suficiente todo mês para pagar?

### RESUMO DO VÍDEO



MARIA: Bem, só conheço uma pessoa vendendo 15 galinhas por 1500. É a quantidade que ele tem. É um bom preço.



MARIA: Não sei. Espero que sim. Mas como eu saberia?

Como Maria pode certificar-se de que terá o dinheiro necessário para pagar as parcelas de 300 do empréstimo adquirido durante os próximos seis meses?

## PRINCÍPIO 1 CONTINUAÇÃO:

## SAIBA O SEU CAIXA DISPONÍVEL

**EXEMPLO DE REGISTRO DE RENDA E DESPESA**

<b>Registro de renda e despesa (Julho 1–31)</b>				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<i>Balanço de caixa INICIAL</i>				<i>+50</i>
<i>Julho-1</i>	<i>Venda de ovos</i>		<i>+1300</i>	<i>+1350</i>
<i>Julho-7</i>	<i>Venda de galinha</i>		<i>+500</i>	<i>+1850</i>
<i>Julho-9</i>	<i>Comprar ração</i>	<i>-1200</i>		<i>+650</i>
<i>Julho-9</i>	<i>Pagar transporte</i>	<i>-300</i>		<i>+350</i>
<i>Julho-15</i>	<i>Venda de ovos</i>		<i>+1300</i>	<i>+1650</i>
<i>Julho-15</i>	<i>Salário</i>	<i>-1300</i>		<i>+350</i>
<i>Julho-25</i>	<i>Venda de ovos</i>		<i>+1300</i>	<i>+1650</i>
<i>Julho-28</i>	<i>Comprar ração</i>	<i>-1200</i>		<i>+450</i>
<i>Julho-28</i>	<i>Pagar transporte</i>	<i>-300</i>		<i>+150</i>
<i>Balanço de caixa FINAL</i>				<i>+150</i>
<i>Total de Rendas e Despesas</i>		<i>-4300</i>	<i>+4400</i>	

Qual a quantia Maria tinha disponível antes do início desse mês?

Qual o valor Maria tem disponível no fim de Julho??

Qual o valor Maria tem disponível após o dia 15 de julho?

Como você pode saber quanto de dinheiro tem disponível sempre que precisar?

Que registros desse mês dizem a Maria sobre a situação do seu negócio?

**PRINCÍPIO 2**

**USE AS SUAS DECLARAÇÕES DE RENDA**

**EXEMPLO DE DECLARAÇÃO DE RENDA DE MARIA**

Registro de renda e despesa (Julho 1-31)				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanco
Balanco de caixa <b>INICIAL</b>				+50
Julho-1	Venda de ovos		+1300	+1350
Julho-7	Venda de galinha		+500	+1850
Julho-9	Comprar ração	-1200		+650
Julho-9	Pagar transporte	-300		+350
Julho-15	Venda de ovos		+1300	+1650
Julho-15	Salário	-1300		+350
Julho-25	Venda de ovos		+1300	+1650
Julho-28	Comprar ração	-1200		+450
Julho-28	Pagar transporte	-300		+150
Balanco de caixa <b>FINAL</b>				+150
Total de Rendas e Despesas		-4300	+4400	

Declaração de Renda (Julho 1-31)	
Renda	
Venda de ovos	+3900
Venda de galinha	+500
Renda Total	+4400
Despesas	
Ração	-2400
Transporte	-600
Salário	-1300
Despesas Totais	-4300
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100
Balanco de caixa <b>FINAL</b>	+150

**EXEMPLO DE REGISTRO DE RENDA E DESPESAS E DECLARAÇÃO DE RENDA**

Registro de renda e despesa ( )data				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanco
Balanco de caixa <b>INICIAL</b>				
Balanco de caixa <b>FINAL</b>				
Total de Rendas e Despesas				

Declaração de Renda ( )data	
Renda	
Renda Total	
Despesas	
Despesas Totais	
<b>Lucro (ou perda)</b>	
Balanco de caixa <b>FINAL</b>	

**PRINCÍPIO 3**

**ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**3 MESES DE DECLARAÇÕES DE RENDA DE MARIA**

Declaração de Renda (Julho)	
<b>Renda</b>	
Venda de ovos	+3900
Venda de galinha	+500
Renda Total	+4400
<b>Despesas</b>	
Ração	-2400
Transporte	-600
Salário	-1300
Despesas Totais	-4300
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100
Balço de caixa <b>FINAL</b>	+150

Declaração de Renda (Agosto)	
<b>Renda</b>	
Venda de ovos	+3800
Venda de galinha	+600
Renda Total	+4400
<b>Despesas</b>	
Ração	-2500
Transporte	-700
Salário	-1300
Despesas Totais	-4500
<b>Lucro (ou perda)</b>	-100
Balço de caixa <b>FINAL</b>	+50

Declaração de Renda (Setembro)	
<b>Renda</b>	
Venda de ovos	+3900
Venda de galinha	+400
Renda Total	+4300
<b>Despesas</b>	
Ração	-2350
Transporte	-550
Salário	-1300
Despesas Totais	-4200
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100
Balço de caixa <b>FINAL</b>	+150

**EXEMPLO DE PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DE MARIA**

PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA									
	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
<b>Renda</b>									
Venda de ovos	+3900	+3800	+3900						
Venda de galinha	+500	+600	+400						
Renda Total	+4400	+4400	+4300						
<b>Despesas</b>									
Ração	-2400	-2500	-2350						
Transporte	-600	-700	-550						
Salário	-1300	-1300	-1300						
Empréstimo									
Despesas Totais	-4300	-4500	-4200						
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100	-100	-100						
Balço <b>FINAL</b>	+150	+50	+150						

**PRINCÍPIO 3** CONTINUAÇÃO:

**ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DE MARIA PARA 15 GALINHAS**

PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA									
	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
<b>Renda</b>									
Venda de ovos	+3900	+3800	+3900	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800
Venda de galinha	+500	+600	+400	+500	+500	+500	+500	+500	+500
<i>Total Renda</i>	<b>+4400</b>	<b>+4400</b>	<b>+4300</b>	<b>+5300</b>	<b>+5300</b>	<b>+5300</b>	<b>+5300</b>	<b>+5300</b>	<b>+5300</b>
<b>Despesas</b>									
Ração	-2400	-2500	-2350	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
Transporte	-600	-700	-550	-750	-750	-750	-750	-750	-750
Salário	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Empréstimo				-300	-300	-300	-300	-300	-300
<i>Despesas Totais</i>	<b>-4300</b>	<b>-4500</b>	<b>-4200</b>	<b>-5350</b>	<b>-5350</b>	<b>-5350</b>	<b>-5350</b>	<b>-5350</b>	<b>-5350</b>
<b>Lucro (ou perda)</b>	<b>+100</b>	<b>-100</b>	<b>+100</b>	<b>-50</b>	<b>-50</b>	<b>-50</b>	<b>-50</b>	<b>-50</b>	<b>-50</b>
Balanco <b>FINAL</b>	<b>+150</b>	<b>+50</b>	<b>+150</b>	<b>+100</b>	<b>+50</b>	<b>0</b>	<b>-50</b>	<b>-100</b>	<b>-150</b>

A Maria terá um fluxo de caixa suficiente para pagar o empréstimo de 300 por mês se ela iniciar em Outubro? Por quê?

**POSSO PAGAR MAIS ATIVOS? PARTE II**

**RESUMO DO VÍDEO**



MARIA: Naomi, obrigada por me mostrar como fazer uma projeção de caixa. Pagamentos de empréstimo de 300 por mês teriam sido muito ruins para mim.



MARIA: Eu teria ficado sem dinheiro no terceiro mês. Eu não conseguiria fazer pagamentos. Poderia ter perdido meu negócio!



NAOMI: Oh, Maria, fico feliz de termos olhado para seu caixa disponível antes de você fazer um empréstimo. Vamos tentar com um valor menor.

**PRINCÍPIO 3** CONTINUAÇÃO:

**ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DE MARIA PARA 8 GALINHAS**

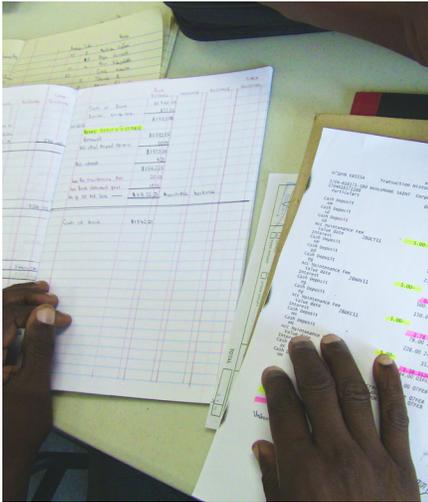
PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA									
	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
<b>Renda</b>									
Venda de ovos	+3800	+3900	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350
Venda de galinha	+600	+400	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
<i>Total Renda</i>	+4400	+4300	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850
<b>Despesas</b>									
Ração	-2500	-2350	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700
Transporte	-700	-550	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700
Salário	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Empréstimo			-150	-150	-150	-150	-150	-150	
<i>Despesas Totais</i>	-4500	-4200	-4850	-4850	-4850	-4850	+4850	+4850	+4850
<b>Lucro (ou perda)</b>	-100	+100	0	0	0	0	0	0	+150
Balanço <b>FINAL</b>	+50	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+300

**PROJEÇÃO VAZIA DO FLUXO DE CAIXA**

PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA									
	Mês #1	Mês #2	Mês #3	Mês #4	Mês #5	Mês #6	Mês #7	Mês #8	Mês #9
<b>Renda</b>									
<i>Total Renda</i>									
<b>Despesas</b>									
<i>Total Despesas</i>									
<b>Lucro (ou perda)</b>									
Balanço <b>FINAL</b>									

**PRINCÍPIO 3**

**FAÇA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**



Projeções de fluxo de caixa ajudam-me a comparar as minhas despesas atuais com minhas despesas orçamentais no final do mês.



Projeções de fluxo de caixa me ajudam a saber se meu negócio está a atingir suas metas.



Projeções de fluxo de caixa ajudam-me a planejar para o futuro. “Estou feliz de ter feito uma projeção de fluxo de caixa e fazer um empréstimo menor.”

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Antes da próxima reunião, vou usar a papelada do meu negócio para fazer uma projeção de fluxo de caixa de seis meses para meu negócio.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Economia:**  
Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

## UNIDADE 12: PLANO – TORNE-O LEGAL



**1. Saiba os seus requisitos legais.**

**2. Decida quando tornar o seu negócio formal.**

### **PRINCÍPIO 1: SAIBA OS SEUS REQUISITOS LEGAIS**

O que eu preciso fazer para formalizar meu negócio? *(Utilize o gráfico da página seguinte.)*

### **PRINCÍPIO 2 DECIDA QUANDO TORNAR O SEU NEGÓCIO FORMAL**

Como e quando eu devo formalizar o meu negócio?

## PROMESSA PESSOAL

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

**Promessa de Grupo:**

Vou aprender os requisitos para tornar meu negócio legal. Vou decidir quando tornar meu negócio formal.

**Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

**Economia:**

Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

**PRINCÍPIO 1:**  
**SAIBA OS SEUS REQUISITOS LEGAIS**

<b>SEUS REQUISITOS LEGAIS</b>			
	<b>Nacional</b>	<b>Distrito/Estado</b>	<b>Local</b>
Taxas de Negócios			
Taxas de Empregados			
Seguro Social			
Recibos			
Registro			
Permissões e Licenças			
Contas de Banco			
Seguros			
Tamanho do Negócio (Pequenos Negócios vs Grandes Negócios)			
Outros			

## UNIDADE 13: CONTINUE CRESCENDO



### O QUE FAREMOS EM SEGUIDA?

1. **Avalie seu progresso.**
2. **Continue crescendo como um grupo.**
3. **Defina metas motivacionais.**
4. **Celebre o sucesso.**

### PRINCÍPIO 1: AVALIE SEU PROGRESSO



Como está o seu negócio, vida familiar e comunidade? Está melhor que há 12 semanas atrás?

Vá até a página 11 na unidade 3 e reveja sua lista de passos de ação para as prioridades de sua vida. Você teve algum progresso?

### PRINCÍPIO 2: CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO

#### COMO OS GRUPOS NOS AJUDAM A MELHORAR

1. Relatar para nos mantermos responsáveis com nossos objetivos.
2. Encorajar e orientar-nos uns aos outros.
3. Trabalhar juntos e servir os outros.
4. Resolver problemas e melhorar a comunidade.
5. Aprender novos princípios e habilidades.
6. Fazer e manter compromissos.

Liste algumas coisas que você poderia fazer como grupo?

#### O QUE SEU GRUPO PODE FAZER SOZINHO

1. Rever tópicos ensinados no manual.
2. Responder a desafios da comunidade e oportunidades de serviço.
3. Encontrar um especialista local ou organização para ensinar e visitar com nosso grupo.
4. Renove sua Roda de Qualidade de Vida.
5. Encontre novos negócios e ferramentas de autossuficiência para ensinar uns aos outros.
6. Compartilhe ideias, preocupações e compromissos.

**PRINCÍPIO 2** CONTINUAÇÃO:

**CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO**

DESAFIOS:	SOLUÇÕES:
<i>Precisa de dinheiro para o negócio</i>	<i>Convide uma instituição de microfinança para nos visitar.</i>
<i>Alguns membros não sabem ler</i>	<i>Ensine alfabetização para negócios no seu grupo.</i>
<i>Mais ajuda com a contabilidade</i>	<i>Convide alguém da região para ajudar o grupo.</i>
<i>Crime na região</i>	<i>Organize um plano de vigilância do bairro.</i>
<i>Onde nos podemos encontrar?</i>	<i>Lares, parques, livraria, igreja, cafés.</i>

**CONTINUE TRABALHANDO EM CONJUNTO**

1. Continue seu grupo existente e convide novos participantes.
2. Tenha farda com o nome de grupo.
3. Registre legalmente o grupo para agir como tal.
4. Ajude outros a formar um novo grupo.
5. Torne-se o mentor de um novo grupo.

Quais são os desafios e soluções do seu grupo?

**PRINCÍPIO 3:**

**DEFINA METAS MOTIVACIONAIS**

**SUAS DUAS METAS**

Meta #1: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Meta #2: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**MELHORE SUAS DUAS METAS**

Meta #1: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Meta #2: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

META	O QUE FAZER PARA ALCANÇAR MINHA META
<i>Vou dobrar minhas metas no próximo mês abrindo uma barraca em uma rua movimentada.</i>	<i>O meu filho vai gerir o meu negócio enquanto procuro um bom lugar para colocar a nova barraca. Vou dar amostras para que as pessoas saibam que devem comprar a mim.</i>
<i>Vamos fazer nosso marketing de rua atraente para os consumidores, limpando a calçada e a rua.</i>	<i>Defina a data. Convide outros negócios para se unirem a nós. Junte sacos de lixo, vassouras e outras ferramentas. Defina líderes de tarefa. Junte lanches.</i>
<i>Vou passar tempo de qualidade com minha esposa cada semana.</i>	<i>Defina os horários possíveis. Fale sobre atividades. Comece a fazer atividades toda semana. Siga com o plano.</i>
<i>Vamos manter-nos ativos como um grupo com uma agenda de 6 meses para 24 encontros.</i>	<i>Escolha tópicos de discussão—4 sobre planos do lar e 2 projetos de serviço comunitário. Encontre quatro recursos humanos na comunidade para liderar 4 sessões. Peça aos membros para criar tópicos e ensiná-los.</i>

## PRINCÍPIO 4

## CELEBRE O SUCESSO

Quando será sua cerimônia de graduação?

Quando seu grupo se reunirá para planejar o que farão?

## PROMESSA PESSOAL

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

 **Promessa de Grupo:**

Defina hora e local da sua próxima reunião.  
 Prepare-se para criar a agenda do seu grupo olhando na Unidade 14 bônus: Plano – Construa Seu Grupo.

 **Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.

 **Economia:**

Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

# UNIDADE 14: PLANO – CONSTRUA SEU GRUPO



- 1. Defina o programa do seu grupo.**
- 2. Identifique recursos da comunidade.**
- 3. Seja um mentor, encontre um mentor.**
- 4. Faça!**

## PRINCÍPIO 1: DEFINA O PROGRAMA DO SEU GRUPO

Escolha os temas que você gostaria de discutir:

AGENDA DO NOSSO GRUPO	
Começar ou melhorar meu próprio negócio	Encontrar um emprego melhor
Fazer uma feira de negócios para a comunidade	Como ajudar uns aos outros nos problemas
Ajudar minhas crianças a terem sucesso na escola	Estilo de vida saudável
Melhorar minha educação	Gestão de crise ou stress
Aprender inglês	Saúde
Relação e vida social	Lazer
Aprendizagem espiritual	Para ler e escrever melhor
Orçamento familiar	Ideias de menu de comidas e preparação
Problemas de saúde mental	Conflitos culturais
Vício	Celebrações: eventos, festas, música
Abuso familiar	Outros:
Habitação	Outros:
Legal: Prisões, fiança, divórcio, custódia, tráfico...	Outros:

Quais outros temas você gostaria de debater:

**PRINCÍPIO 2**

**IDENTIFIQUE RECURSOS DA COMUNIDADE**

Pessoas da comunidade local possuem recursos e que poderiam ser convidadas para uma reunião do grupo:

**PRINCÍPIO 3**

**SEJA UM MENTOR, ENCONTRE UM MENTOR**

Quem poderia ajudar sendo um mentor?

Quem poderia ser seu mentor?

**PROMESSA PESSOAL**

Considerações:

O meu compromisso pessoal para essa semana: \_\_\_\_\_

Esta semana cumprirei as seguintes promessas:

**Promessa de Grupo:**

Continuar a fazer e manter compromissos e tarefas para ajudar a colocar o nosso plano de grupo em ação.

**Promessa Pessoal:**

Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para esta semana.

**Economia:**

Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

*Escolha um Parceiro de Ação para esta semana. Mantenham contato todos os dias para motivar e ajudar um ao outro a cumprir com os seus compromissos.*

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*A Minha assinatura*

# **SEÇÃO DE RECURSOS**

# A LISTA DE VERIFICAÇÃO SUCESSO! NOS NEGÓCIO

## **Unidade 1: Você Pode se Tornar Autossuficiente**

1. Grupos Criam autossuficiência.
2. Faça três planos para o sucesso.
3. Aplique os 6 P's do Negócio .
4. Melhore a sua Qualidade de Vida.
5. Sirva a sua Comunidade.
6. Faça e Cumpra Compromissos.

## **Unidade 2: Produto**

1. Saiba que Você Merece o Sucesso.
1. Conheça a si mesmo.
2. Saiba o que Vende.
3. Conheça a Competição.
4. Conheça e Valorize seus Consumidores.

## **Unidade 3: Plano**

1. Plano para os Negócios .
2. Plano para o Lar.
3. Plano para Servir a sua Comunidade.

## **Unidade 4: Papelada—Orçamento do Lar**

1. Separe Dinheiro Pessoal e do Negócio.
2. Pague-se um Salário ou Comissão.
3. Não Roube do Seu Negócio .
4. Economize Regularmente.
5. Faça e Siga um Orçamento Pessoal.

## **Unidade 5: Preço**

1. Saiba o Custo do Seu Produto ou Serviço.
2. Reduza Custos.
3. Aumente Preços ou Vendas Agregando Valor.
4. Tenha mais de um Fornecedor.

## **Unidade 6: Papelada—NEGÓCIO**

1. Mantenha Registros.
2. Faça um Registro de Renda e de Despesa.
3. Crie uma Declaração de Renda.
4. Evite Vender no Crédito.

## **Unidade 7: Reveja e Renove**

1. Descreva o seu Negócio.
2. Foque no Progresso do Lar.
3. Aumente o Impacto na Comunidade.
4. Torne-se Mais Autossuficiente.

## **Unidade 8: Processo**

1. Conheça o seu Processo.
2. Melhore Constantemente o seu Processo.
3. Contrate aos Poucos e Demita Quando Necessário.
4. Use o Tempo com Sabedoria.

## **Unidade 9: Promoção**

1. Defina o Seu Negócio em 30 Segundos.
2. Crie Uma Marca Para o Seu Negócio
3. Cliente em Primeiro Lugar.
4. Mantenha Limpo e Fresco.
5. Melhorar Constantemente as Suas Vendas.

## **Unidade 10: Papelada—Ativos e empréstimos**

1. Construa Ativos Produtivos.
2. Coloque a sua Pele no Jogo.
3. Saiba se e Quando Fazer um Empréstimo.

## **Unidade 11: Papelada—Projeção de Caixa.**

1. Saiba o Seu Caixa Disponível.
2. Use as Suas Declarações de Renda.
3. Entenda uma Projeção de Fluxo de Caixa.
4. Faça uma Projeção de Fluxo de Caixa.

## **Unidade 12: Plano—Torne-o Legal**

1. Saiba os Seus Requisitos Legais.
2. Decida Quando Tornar o Seu Negócio Formal.

## **Unidade 13: Continue Crescendo**

1. Avalie Seu Progresso.
2. Continue Crescendo Como um Grupo.
3. Defina Metas Motivacionais.
4. Celebre o Sucesso.

## **Unidade 14: Plano—Construa o Seu Grupo (Bonus)**

1. Defina o Programa do Seu Grupo.
2. Identifique Recursos da Comunidade.
3. Seja um Mentor, Encontre um Mentor.
4. Faça!

## A LISTA DE VERIFICAÇÃO OS 6 P'S DO NEGÓCIO

**PLANO**—Qual é a sua idéia de negócio e passos que você irá dar para fazê-la bem-sucedida?

---

---

---

**PRODUTO**—Quais itens ou serviços você vende?

---

---

---

**PROCESSO**—Como cria seu produto e o leva ao consumidor?

---

---

**PREÇO**—Quanto cobra pelos seus produtos ou serviços?

---

---

---

**PROMOÇÃO**—Como faz para que os consumidores comprem os seus produtos ou serviços?

---

---

---

**PAPELADA**—Que registros mantem para acompanhar renda, despesas e metas?

---

---

**PLANO**—Qual é a sua idéia de negócio e passos que você irá dar para fazê-la bem-sucedida?

---

---

---

**PRODUTO**—Quais itens ou serviços você vende?

---

---

---

**PROCESSO**—Como cria seu produto e o leva ao consumidor?

---

---

**PREÇO**—Quanto cobra pelos seus produtos ou serviços?

---

---

---

**PROMOÇÃO**—Como faz para que os consumidores comprem os seus produtos ou serviços?

---

---

---

**PAPELADA**—Que registros você mantem para acompanhar renda, despesas e metas?

---

---

**PLANO**—Qual é a sua idéia de negócio e passos que você irá dar para fazê-la bem-sucedida?

---



---



---

**PRODUTO**—Que itens ou serviços você vende?

---



---



---

**PROCESSO**—Como cria o seu produto e o leva ao consumidor?

---



---

**PREÇO**—Quanto cobra por seus produtos ou serviços?

---



---



---

**PROMOÇÃO**—Como faz para que os consumidores comprem os seus produtos ou serviços?

---



---



---

**PAPELADA**—Que registros mantem para acompanhar renda, despesas e metas?

---



---

**PLANO**—Qual é a sua idéia de negócio e passos que você irá dar para fazê-la bem-sucedida?

---



---



---

**PRODUTO**—Que itens ou serviços você vende?

---



---



---

**PROCESSO**—Como cria o seu produto e o leva ao consumidor?

---



---

**PREÇO**—Quanto cobra por seus produtos ou serviços?

---



---



---

**PROMOÇÃO**—Como faz para que os consumidores comprem os seus produtos ou serviços?

---



---



---

**PAPELADA**—Que registros mantem para acompanhar renda, despesas e metas?

---



---

## O DESTAQUE DO 6 P'S DOS NEGÓCIO

**PLANO**—Qual é a sua idéia de negócio e passos que você irá dar para fazê-la bem-sucedida?

---

---

---

**PRODUTO**—Quais itens ou serviços você vende?

---

---

---

**PROCESSO**—Como cria o seu produto e o leva ao consumidor?

---

---

---

**PREÇO**—Quanto cobra por seus produtos ou serviços?

---

---

---

**PROMOÇÃO**—Como faz para que os consumidores comprem seus produtos ou serviços?

---

---

---

**PAPELADA**—Que registros você mantém para acompanhar renda, despesas e metas?

---

---

---

# ORÇAMENTO PESSOAL

Orçamento pessoal ( )mês		
	<i>Plano</i>	<i>Real</i>
<b>Renda</b>		
<b>Despesas</b>		
Doações		
Economia		
Aluguel		
Utilitários		
Comida		
Roupas		
Escola		
Transporte		
Médico		
Seguro		
Entretenimento		
Outro:		
Outro:		
<b>Despesas totais</b>		
<b>Renda total</b>		

# ORÇAMENTO PESSOAL

Orçamento pessoal ( )mês		
	<i>Plano</i>	<i>Real</i>
<b>Renda</b>		
<b>Despesas</b>		
Doações		
Economia		
Aluguel		
Utilitários		
Comida		
Roupas		
Escola		
Transporte		
Médico		
Seguro		
Entretenimento		
Outro:		
Outro:		
<b>Despesas totais</b>		
<b>Renda total</b>		



# REGISTRO DE RENDA E DESPESAS

## Registro de renda e despesas ( - )data

Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<i>Balanço de caixa</i> <b>INICIAL</b>				
<i>Balanço de caixa</i> <b>FINAL</b>				
<i>Total de Rendas e Despesas</i>				









# LISTA DE VERIFICAÇÃO DE PERIGOS DE EMPRÉSTIMOS

## MOTIVO

- Estou a emprestar para um negócio produtivo (não pessoal) motivo?
- Um empréstimo é melhor do que dinheiro para aumentar meu negócio neste caso?
- As coisas que eu compro com o empréstimo fazem-me dinheiro imediatamente?
- Eu sei tudo o que pode dar errado?

## TERMOS

- Posso listar três a cinco bons credores?
- Conheço o verdadeiro custo do empréstimo?
- Posso explicar todos os termos do empréstimo?
- Posso explicar por que os termos de um prestador são melhores do que outros?

## TEMPO

- Eu tenho trabalhado há bastante tempo para conhecer bem o meu negócio?
- Esta é parte de um plano que eu tenho que aumentar meu negócio?
- Posso provar que os clientes vão comprar mais se eu tiver mais para vender?
- Se eu comprar um bem produtivo para o meu negócio (como uma galinha ou caminhão), ele durará mais do que o meu empréstimo?

## QUANTIA

- Eu fiz uma projeção de fluxo de caixa de seis meses?
- Posso fazer os pagamentos e ainda ganhar dinheiro?
- Se eu não tiver vendas extras, ainda posso fazer os pagamentos?

# PLANILHA DE TRABALHO DE TERMOS DE EMPRÉSTIMO

EMPRESTADOR #1:	EMPRESTADOR #2:	EMPRESTADOR #3:	EMPRESTADOR #4:
<b>1. Qualificações:</b> O que eu preciso dar ou mostrar-lhe (o credor) para obter um empréstimo?			
<b>2. Frequência de pagamento:</b> Quando o primeiro pagamento é devido? Com que frequência preciso fazer pagamentos? Posso ter uma cópia do cronograma de reembolso?			
<b>3. Penalidades:</b> Existem taxas ou penalidades se eu não pagar no tempo?			
<b>4. Custos diretos:</b> Se eu emprestar 100, 1000 ou 10000 (escolher um montante com base na moeda local e usá-lo para cada credor), quanto eu pago depois que eu paguei o empréstimo, incluindo todos os juros, taxas, Etc.? Se eu emprestar o suficiente para um bem, por exemplo, um frango, quanto extra eu pago obtendo o empréstimo? Quanto são as taxas iniciais? Quanto é cada pagamento? Isso é uma taxa de juros plana ou decrescente?			
<b>5. Custos indiretos:</b> Quanto tempo leva para fazer pagamentos? Quanto custa eu ir ao credor para pagar?			
<b>6. Custo Verdadeiro do Empréstimo:</b> Qual é o total de custos diretos e custos indiretos? (Adicione os custos das perguntas 4 e 5.)			

## EXEMPLO DE PLANO DE NEGÓCIOS

### PLANO

#### Curto prazo:

No ano passado, iniciei um negócio chamado “Peixes Felizes”. Eu compro peixe fresco de pescadores e vendo para restaurantes, vendedores e clientes finais. Desejo aumentar minhas vendas mensais em pelo menos dois baldes de peixes. No mês passado, vendi 20 baldes. Planeio vender de 22 a 24 baldes no próximo mês. Tenho a intenção de subir o preço da mercadoria. Agora, compro os peixes na doca e pago somente o transporte até o mercado. O transporte é demorado e as vezes causa danos ao produto durante o caminho. Encontrei uma nova transportadora pelo mesmo preço e que entrega com agilidade e cuidado. Eu contratarei essa empresa para entregar os peixes e melhorar a qualidade do meu produto.

#### Longo prazo:

Em julho, pretendo comprar um refrigerador para manter o peixe gelado e fresco. Essa aquisição agregará valor e vai proporcionar-me um produto melhor que o dos meus concorrentes. Dessa forma, poderei atrair mais consumidores oferecendo um peixe de qualidade superior. Um refrigerador custa 600. Adquirindo um refrigerador, poderei aumentar minhas vendas. No próximo ano, planeio abrir um restaurante porque gosto de cozinhar. Para isso, precisarei utilizar o dinheiro do meu primeiro negócio para iniciar o meu segundo negócio com o restaurante.

### PRODUTO

#### Qual é o seu produto? Por que ele é melhor que os dos outros?

Eu vendo vários tipos de peixes, todos comprados a um pescador local. O lago está fresco e enxaguar o peixe para garantir que eles estejam limpos. No futuro, comprarei um refrigerador para manter os meus peixes sempre frescos. Isso aumentará a qualidade do meu produto. Também estou planeando contratar uma nova transportadora para levar o produto até o mercado de forma rápida e eficiente, melhorando as condições do meu produto.

#### Descreva seus concorrentes:

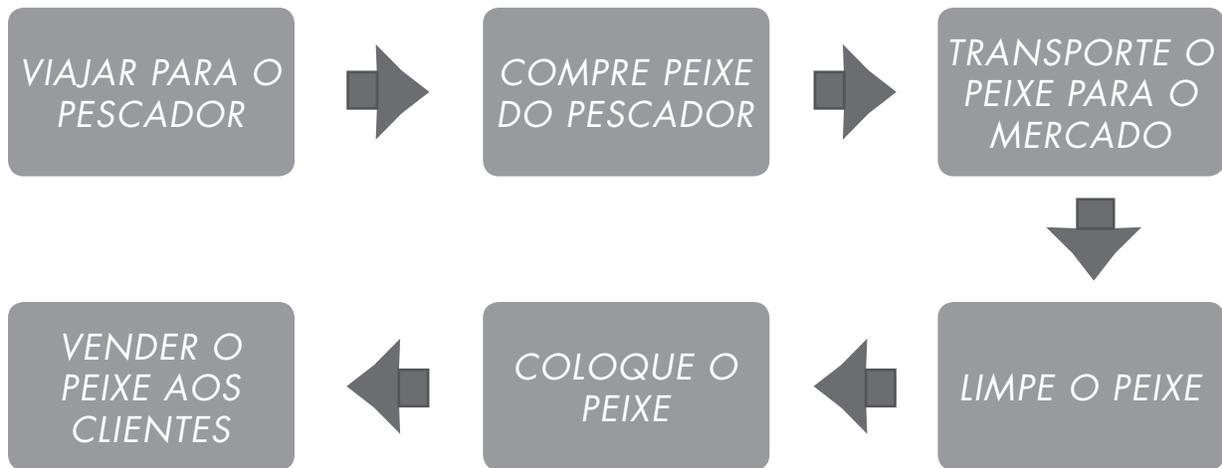
Meus concorrentes adquirem seus peixes do mesmo barco que eu. As pessoas compram deles porque estão melhor localizados. Eu planeio aumentar minhas vendas e vencer meus concorrentes oferecendo um produto de melhor qualidade. Eu também procurarei mudar minha localização para vender mais.

#### Descreva seus clientes:

Meus clientes são empresas, hotéis e pessoas próximas a minha loja. Eles compram meu produto porque presto um bom atendimento e vendo peixes de alta qualidade. Eu reservo um tempo para conhecer melhor os meus clientes.

**PROCESSO**

Qual é o fluxograma do processo do seu negócio?



**Que medidas você tomará para melhorar o seu negócio constantemente?**

Contratarei uma nova transportadora para melhorar a qualidade do meu peixe. Comprarei um refrigerador e procurarei uma nova localização. Mantereirei o meu lugar de trabalho sempre limpo. Focar-me-ei na promoção e divulgação do meu produto, dessa forma, mais pessoas conhecerão o meu negócio. (veja a seção de publicidade).

**PREÇO**

**Qual é o preço dos seus produtos? Por que cobra esse preço?**

Eu cobro 50 por balde de peixe. Pago ao pescador, 20 por balde e absorvo 10 por balde como comissão. Eu também pago 10 por balde para a transportadora. E, finalmente, eu pago 100 mensais pelo aluguer da minha loja. Eu cobro um preço ligeiramente mais alto – 50 por balde, pois o meu peixe apresenta uma qualidade superior em relação ao produto dos meus concorrentes. Eu agrego valor ao meu produto.

**Qual é o preço dos seus concorrentes?**

Eu tenho três concorrentes, dois deles cobram 45 por balde porque os peixes não são de boa qualidade. O terceiro concorrente cobra 53 por balde porque seus peixes são de excelente qualidade e ele está bem localizado.

### PROMOÇÃO

#### Qual é a Apresentação de 30 segundos do seu negócio?

O meu negócio chama-se “Peixes Felizes”. Eu vendo o melhor produto pelo melhor preço. Na “Peixes Felizes”, o cliente tem sempre razão e eu trabalho duro para oferecer sempre o melhor. O meu produto chega ao mercado rapidamente e o mais fresco possível. Eu limpo e embalo cada peixe em uma área limpa e segura além de obedecer as normas estabelecidas pela vigilância sanitária. Você ficará satisfeito por comer o meu peixe devido a sua excelente qualidade. “Peixes Felizes” traz felicidade.!

#### Como você cuida da marca da sua empresa?

A Peixes felizes traz felicidade! Adicionei essa frase logo abaixo do meu logotipo. A figura do peixe sorrindo remete ao nome da empresa; o garfo e a faca são um convite para que o cliente prove. As cores foram pensadas de forma a transmitir frescor, limpeza e uma aparência saudável. Eu recebo todos os meus clientes de forma prestativa, com um sorriso e digo, “Seja bem vindo ao Peixes Felizes”. O meu uniforme possui meu logotipo e as cores do meu estabelecimento. Imprimi folhetos contendo o meu nome, logotipo e as informações sobre o meu negócio a fim de distribuir a todos que conheço. Eu sempre procuro convencê-los de que o meu peixe é o melhor da região. Isso é o que a minha marca diz: peixe fresco, limpo e saudável que lhe trará felicidade. Vai se sentir satisfeito em comprar comigo ao invés dos meus concorrentes.



**PEIXES FELIZES**  
PEIXES FELIZES FAZEM PESSOAS FELIZES!

#### Que recursos você utiliza para promover a sua empresa?

Eu entrego panfletos, faço banners e falo sobre o meu negócio ao maior número de pessoas possível. Também vou a restaurantes, hotéis e bato de porta em porta para divulgar o meu negócio. Também ofereço a seguinte promoção: a cada três pessoas que comprarem comigo por indicação, você ganhará 10% de desconto em sua próxima compra. Também distribuo cupons de desconto com ofertas do tipo “Compre 3 e leve 4”. Todas as sextas-feiras, eu cozinho uma porção de peixe e deixo como amostra para os clientes provarem. Cozinho sempre utilizando bons ingredientes para ressaltar a qualidade do produto. Cordialmente distribuo receitas aos meus clientes. Tudo isso faz com que eles tomem a decisão de comprar sempre comigo ao invés dos meus concorrentes.

### PAPELADA

#### Como você mantém seus registros??

Eu mantenho meus registros num livro, utilizando uma simples tabela. Eu registro a data, fornecedor, cliente, categoria, despesa, renda e fundo de caixa. Também registro meu capital inicial e final. Uma amostra do meu Registro de Receitas e Despesas, Balanço de Resultados e Projeção de Fluxo de Caixa está anexada..

Você está mantendo um registro de renda e despesas? Você cria uma declaração de renda mensalmente?

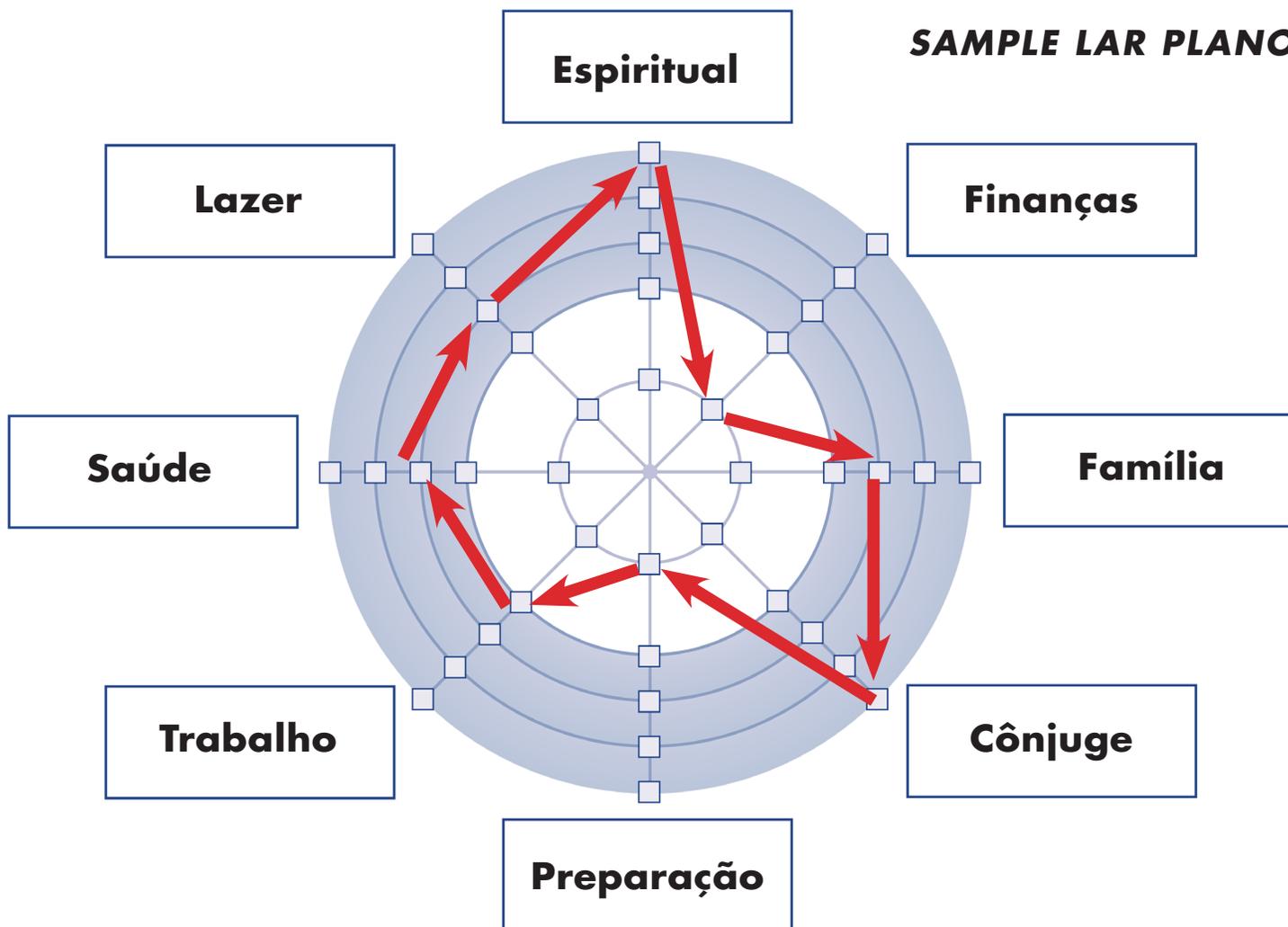
Você tem um Projeção de Fluxo de Caixa? *(Anexe amostras de cada um destes para certificação).*

## EXEMPLO DE PLANO DE COMUNIDADE

### PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO

#### Descreva o seu projeto de serviço comunitário:

Há duas semanas, limpámos um parque local que estava repleto de lixo, o que o tornará mais seguro e agradável para as crianças brincarem. Além disso, no próximo mês, iremos pintar uma escolha que necessita de cuidados a fim de melhorar a sua aparência. .



**PRIORIDADES EM SUA VIDA:**

**Prioridade de vida #1:** Família

**Ação etapa:** Passar pelo menos uma hora por dia com a minha família todos os dias. Ensinar meus filhos a respeitar e a ouvir o próximo. Procurar ouvir minha família e trabalhar duro para suprir as suas necessidades.

**Prioridade de vida #2:** Finanças

**Ação etapa:** Poupar 5% de todo o meu lucro para situações emergenciais. Criar e manter um orçamento. Procurar maneiras de cortar custos e economizar dinheiro.

**Prioridade de vida #3:** Saúde

**Ação etapa:** Manter hábitos de higiene e uma alimentação saudável para melhorar a saúde da minha família.

**Prioridade de vida #4:** Espiritual

**Ação etapa:** Ajudar e repetir o próximo. Reflectir todas as noites.

**Prioridade de vida #5:** Trabalho

**Ação etapa:** Trabalhar duro para suprir as necessidades da minha família. Ensinar meus filhos a valorizar o trabalho e a serem criativos. Encontrar maneiras para fazer tudo de forma eficiente.

**Prioridade de vida #6:** Preparação

**Ação etapa:** Realizar um armazenamento para os meses de escassez. Também compraremos um kit de primeiros socorros para emergências.

**Prioridade de vida #7:** Diversão

**Ação etapa:** Fazer coisas divertidas com a minha família toda semana. Brincar, jogar e conversar um com o outro.

**Prioridade de vida #8:** Cômjuge

**Ação etapa:** Passar mais tempo com a minha cômjuge e demonstrar que eu a amo.

# FORME SEU PLANO DE NEGÓCIOS, LAR E COMUNIDADE

## FORME SEU PLANO DE NEGÓCIOS

### PLANO

Curto prazo:

Longo prazo:

### PRODUTO

Qual é o seu produto? O que tem a mais do que o dos seus concorrentes?

Descreva os seus concorrentes:

Descreva os seus clientes:

**PROCESSO**

Qual é o fluxograma do seu negócio?

O que faz (ou o que fará) para melhorar seu negócio constantemente?

**PREÇO**

Qual é o preço do seu produto? Porque você cobra esse preço?

Qual é preço dos seus concorrentes?

**PROMOÇÃO**

Qual é a “Apresentação de 30 segundos” do seu negócio?

Como é a marca da sua empresa?

O que faz para promover o seu negócio?

**PAPELADA**

Como mantêm os seus registros e dados?

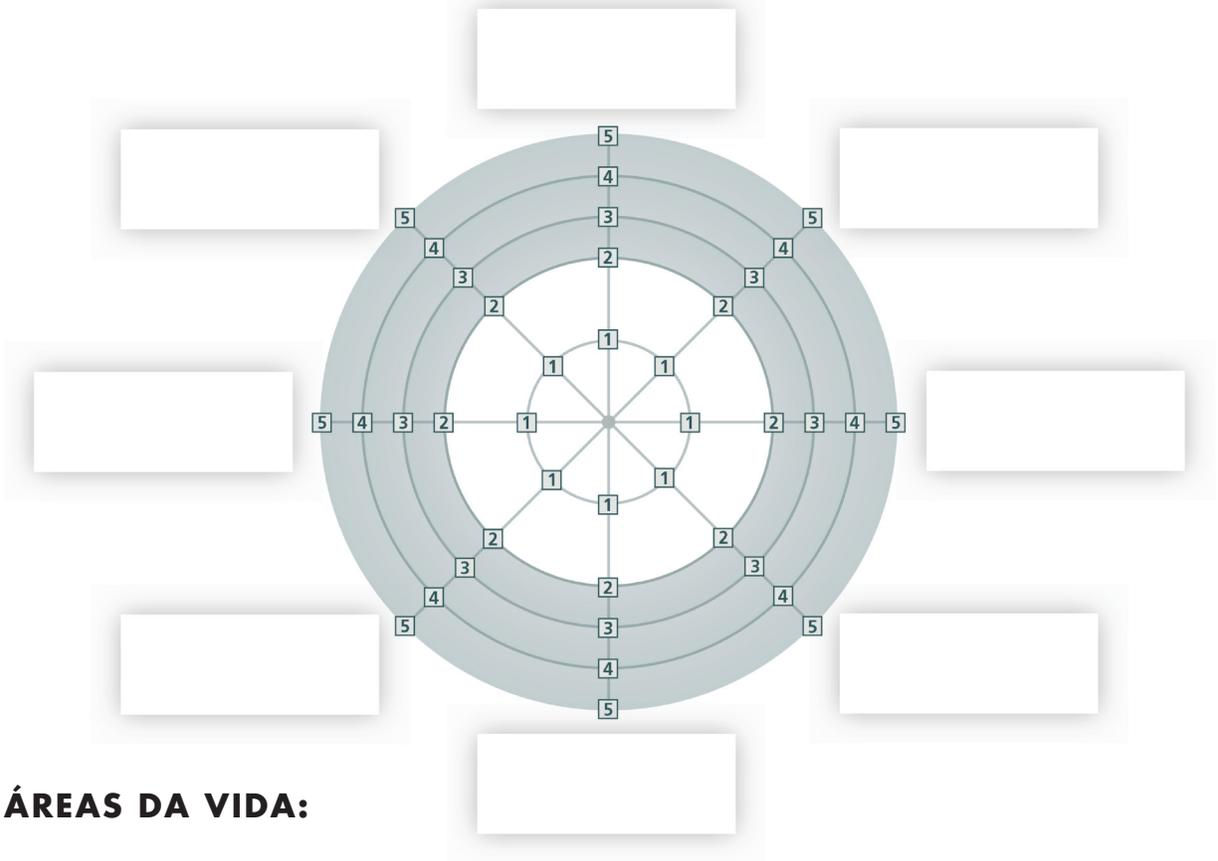
Está a manter um registro de renda e despesas? Cria uma declaração de renda cada mês?  
Tem uma projeção de fluxo de caixa?? *(Anexe amostras de cada um destes para certificação).*

**PROJETO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO**

Descreva seu projeto de ação comunitário:

**PLANO COMUNITÁRIO**

# FOLHA DO PLANO DE QUALIDADE DE VIDA



## SUAS ÁREAS DA VIDA:

Prioridade de vida #1: \_\_\_\_\_ Prioridade de vida #5: \_\_\_\_\_

Ação etapa: \_\_\_\_\_ Ação etapa: \_\_\_\_\_

Prioridade de vida #2: \_\_\_\_\_ Prioridade de vida #6: \_\_\_\_\_

Ação etapa: \_\_\_\_\_ Ação etapa: \_\_\_\_\_

Prioridade de vida #3: \_\_\_\_\_ Prioridade de vida #7: \_\_\_\_\_

Ação etapa: \_\_\_\_\_ Ação etapa: \_\_\_\_\_

Prioridade de vida #4: \_\_\_\_\_ Prioridade de vida #8: \_\_\_\_\_

Ação etapa: \_\_\_\_\_ Ação etapa: \_\_\_\_\_

# LISTA DE VERIFICAÇÃO DE CERTIFICAÇÃO

INFORMAÇÕES DO SOLICITANTE			
Nome do candidato		Facilitador do Grupo	
Email		Email	
Número de telefone		Número de telefone	
Cidade/Estado		Nome do grupo	
País			

MBS/AUTOSSUFICIÊNCIA REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	Iniciais do facilitador	Data concluída
Completo um plano de negócios baseado nos 6 P's do negócio.		
Criou um plano de qualidade de vida e comprometa-se a melhorá-lo.		
Participou do planejamento e implementação de pelo menos um projeto de serviço comunitário.		
Apresentou um exemplo registro de renda e despesas.		
Apresentou um exemplo declaração de renda.		
Apresentou uma amostra de projeção de fluxo de caixa de seis meses.		
Guardou dinheiro por dois meses e comprometeu-se a continuar a poupar.		
Alcançou pelo menos 80% de presença.		
Todas as taxas de inscrição foram pagas (se aplicável).		

\_\_\_\_\_  
Assinatura do facilitador do grupo

\_\_\_\_\_  
Data

LISTA DE DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA O MBS (Envie um email para <a href="mailto:team@interweavesolutions.org">team@interweavesolutions.org</a> para obter o diploma MBS da Interweave Solutions)	Data concluída
Completado Negócios, comunidade e planos de casa (de seu caderno de exercícios participante)	
Biografia do candidato / história de sucesso: Por favor, escreva resumidamente (em uma página) quem você é e por que está apto para ser certificado como um embaixador da Interweave. Conte-nos sua história de sucesso para que os outros possam ser inspirados pelas suas realizações.	
Foto do solicitante: Por favor, nos envie uma foto de boa qualidade sua e de seu negócio (ou idéia de negócio).	
Termo de permissão para partilhar a sua história/foto. (formulário está na última página do livro do aluno).	
Uma cópia deste formulário preenchido (Lista de requisitos MBS/Autossuficiência).	

\_\_\_\_\_  
Assinatura da Interweave Solutions Internacional

\_\_\_\_\_  
Data

# SUCESSO EMBAIXADOR LISTA DE VERIFICAÇÃO DE CERTIFICAÇÃO

INFORMAÇÕES DO SOLICITANTE			
Nome do candidato		Facilitador do Grupo	
Email		Email	
Número de telefone		Número de telefone	
Cidade/Estado		Nome do grupo	
País			

<b>CERTIFICADO DE EMBAIXADA DO SUCESSO</b>	<i>Iniciais do facilitador</i>	<i>Data concluída</i>
Requerimentos MBS preenchidos		
Completo o treinamento on-line "Curso de Embaixador de Sucesso" ou equivalente e recebeu formação de um Embaixador de sucesso Certificado.		
Ajudou a criar um grupo de autossuficiência do programa MBS.		
Ajudou a ensinar ou dirigir um grupo MBS.		
Recebeu uma aprovação da Interweave Solutions Internacional.		
Pagou todas as taxas (se aplicável).		

\_\_\_\_\_  
*Assinatura da Interweave Solutions Internacional*

\_\_\_\_\_  
*Data*

<b>CERTIFICADO DE NGO/ AUTOSSUFICIÊNCIA</b>	<i>Data concluída</i>
Terminou a formação MBS de sua organização.	
Atuou como facilitador de um grupo de auto-suficiência	
Recebeu uma formação para ser embaixador através de uma organização parceira associada à Interweave ou realizou o curso on-line para ser um embaixador de sucesso.	
Foi aprovado por uma organização parceira da Interweave.	

\_\_\_\_\_  
*Nome da organização parceira da Interweave*

\_\_\_\_\_  
*Data*

\_\_\_\_\_  
*Assinatura da organização parceira da Interweave*

\_\_\_\_\_  
*Data*

## PERMISSÃO PARA COMPARTILHAR SUA HISTÓRIA

Como parte de sua aplicação, deverá enviar uma foto e um resumo da sua história de sucesso. A Interweave Solutions usará esses materiais para inspirar outras pessoas ao redor do mundo. A história e foto enviadas podem ser usadas em vídeos, manuais, material promocional ou em nosso site para inspirar outras pessoas e dar o devido reconhecimento aos participantes. Por esta razão, esteja ciente de que a sua foto e história tornar-se-ão propriedade da Interweave Solutions após assinar o termo de consentimento. Leia a declaração abaixo e assine o documento e inclua-o com o seu pedido.

Eu, nome completo, concedo à Interweave Solutions o direito de usar o meu nome, história, imagem, foto e todos os materiais escritos e enviados juntamente com o meu pedido de certificação Interweave Solutions. Estou ciente de que a Interweave Solutions pode publicar a minha história no seu site, materiais e outros meios publicitários. Eu concedo a Interweave Solutions permissão para editar, duplicar e usar integral ou parcialmente os materiais enviados. Eu também concedo o direito de divulgar, comercializar e distribuir o documento na sua totalidade, suas partes ou misturado com outros produtos. Em consideração a tudo o que foi acima mencionado, eu concordo com os termos acima mencionados.

Assinatura: \_\_\_\_\_

Nome de impressão: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_

Obrigado pelo seu trabalho árduo e pela conclusão do programa Sucesso! Nos Negócios, da Interweave Solutions. Estamos entusiasmados com as suas realizações e persistência em trilhar o caminho para o sucesso. Esperamos que continue a procurar apoio através dos grupos de autossuficiência da sua cidade e que possa ajudar outras pessoas a ter o mesmo sucesso. Incentivamos o seu grupo a incluir novos membros e a procurar novas oportunidades para aprender sobre o empreendedorismo. Convidamo-lo a visitar nosso site ([www.interweavesolutions.org](http://www.interweavesolutions.org)) para conhecer nossas novidades e ter acesso às nossas novas ferramentas de ensino. A vida é uma grande jornada e todos merecem ter sucesso!

Atenciosamente,

Equipe Interweave Solutions

# FORMULARIO DE AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE

## PREENCHA E ENTREGUE AGORA

	Não			Sim
1. Tenho meu próprio negócio.				
2. Tenho planos para melhorar minha casa e minha vida pessoal.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
3. Eu sirvo na minha comunidade.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
4. Economizo dinheiro regularmente.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
5. Minha família gasta menos do que ganhamos.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
6. Minha família consegue suprir as necessidades básicas para viver.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
7. Mantenho os registros das minhas finanças.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
8. Meus negócios têm melhorado com este curso.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
9. Minha renda têm aumentado com este curso.	Discordo	Discordo um pouco	Concordo um pouco	Concordo
10. Quero ser um Embaixador de Sucesso.	Não			Sim

Nome do participante

Data

Cada participante deverá completar o formulário de avaliação no final do curso. Os participantes deverão completar a pré-avaliação no início do curso. Quando você terminar de preencher este formulário, por favor entregue ao facilitador do grupo.

Saiba mais em

## **INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**

Assista aos videos na galeria.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MEDIA-GALLERY](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MEDIA-GALLERY)

Inscreva-se para receber o treinamento online.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MBS](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MBS)

Saiba mais sobre outros materiais e o livro do participante.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/EDUCATION](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/EDUCATION)

Saiba como a Interweave está a atuar na sua região.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES/](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES/)

Conheça a nossa história e os nossos fundadores.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/HISTORY](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/HISTORY)

Faça parte do nosso grupo no Facebook.

[FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS](https://FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS)





*interweave*  
SOLUTIONS

734 N. 1890 W.  
UNIT #31  
PROVO, UTAH 84601

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**