

# *Sucesso! nos Negócios*

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

## **MANUAL DO FACILITADOR**

**CARIDADE COM UM PROPÓSITO - NEGÓCIO COM O CORAÇÃO**



*Sou muito grata por perceber  
que não preciso continuar  
pobre por toda a minha vida.*

*— Tanaka, Gana*

*Ajudamos a levar pessoas da  
Pobreza à Prosperidade através  
de Grupos de Autossuficiência de  
Vizinhança.*



*Se torne parte de um Grupo de Autossuficiência  
no qual vocês irão servir, motivar e se  
responsabilizar uns pelos outros. Vocês  
desenvolverão planos para melhorar os seus  
negócios, lares e comunidades.*

## O PROGRAMA DE AUTOSSUFICIÊNCIA DA INTERWEAVE

Este manual, **Sucesso! nos Negócios**, permite ONGs, grupos de MNR, instituições de microfinanças, agências do governo e igrejas ao redor do mundo a ajudar seus membros a se tornarem mais autossuficientes.

## O QUE UM FACILITADOR FAZ?

Você guiará membros por um processo de grupo para ajudá-los a se tornar autossuficientes.

- Conheça os membros do grupo fazendo perguntas. Mostre interesse por eles e os ame.
- Garanta que a discussão fique ordenada e equilibrada entre todos os participantes (uma pessoa só não deve dominar).
- Participe como um membro do grupo. Mantenha e relate seus próprios compromissos.
- Você não precisa ser um especialista em negócios. Os melhores facilitadores falam menos de 20% do tempo. Tente não ser o centro das atenções.
- Ajude os membros a se focarem uns nos outros.

## PREPARE-SE PARA CADA ENCONTRO DE GRUPO

- Cada semana, leia os materiais para o próximo encontro.
- Contate os membros; os encoraje a participar da próxima reunião e ofereça ajuda.
- Se não puder comparecer, peça a outro membro para ser facilitador—não cancele a reunião.

Centenas de facilitadores como você—incluindo muitos com nenhum treinamento anterior ou experiência em negócios—usaram o material de treinamento da Interweave para possibilitar vizinhos e amigos a encontrar sucesso.



Ruth Kyenye treinou 108 mães na sua comunidade na Uganda para iniciar micro-empresas e superar a SIDA.



Russel Mbaya treinou e ajudou os líderes de 62 Grupos de autossuficiência em congregações religiosas através da República Democrática do Congo.



Diego Lizano de Quito treinou Embaixadores do Sucesso no Equador onde estão oferecendo o programa de MBS da Interweave ao longo do país.



Ruth Valdierre treinou seus amigos em Portugal e levou o programa a sua cidade nativa de Assunção, Paraguai.



Lisette Swensen organizou muitos grupos de autossuficiência para que os pais pudessem melhorar a educação das suas crianças e renda familiar em Salt Lake City, Utah.



Wayne Barrow tem um contrato com a Primeira-Dama da Guiana para criar grupos de autossuficiência ao redor do país.

### NOTA DO FACILITADOR:

*Você verá notas ao longo deste manual dando ideias e sugestões para ajudá-lo a facilitar seu grupo.*

### DICA DE ALFABETIZAÇÃO:

*Se seu grupo tiver dificuldades de alfabetização, você pode transformar várias unidades em lições de leitura e escrita.*

### ALERTA DE CERTIFICAÇÃO:

*Mantendo promessas de grupo, você pode receber uma certificação de autossuficiência.*

# PARA FACILITADORES

## AUTO-AVALIAÇÃO DO FACILITADOR

Por favor reveja as frases abaixo após cada reunião de grupo e marque o quão bem você está indo. Você pode copiar esta página e avaliar seu progresso a cada semana.

### COMO ESTOU INDO COMO FACILITADOR?

Entro em contato com os membros antes de cada reunião.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Eu desenho a tabela de compromissos no quadro cada semana e cada membro relata seus compromissos.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Compartilho minha animação e amor por cada membro.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Reservo tempo durante a sessão de promessa pessoal para membros do grupo trabalharem seus sentimentos.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Deixo os membros falarem mais do que eu e todos membros participam igualmente.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Deixo os membros responderem perguntas em vez de respondê-las eu mesmo.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Eu sigo o tempo recomendado no manual para cada seção dependendo das necessidades do grupo.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Sigo as ordens do manual e completo todas as seções e instruções.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre

### COMO MEU GRUPO ESTÁ INDO?

Membros do grupo se amam e servem uns aos outros.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Membros do grupo mantém seus compromissos.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Membros do grupo estão atingindo resultados.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre
Parceiros de ação se contatam regularmente e se encorajam durante a semana.	Nunca	Às Vezes	Frequentemente	Sempre

## COMO USAR ESTE MANUAL

Este manual é seu guia para ajudá-lo a ser bem-sucedido. Com este manual, uma apostila para todos participantes e, em alguns casos, um cavalete, você pode criar ensino e discussão. Cada uma das 14 unidades do manual apresenta atividades, histórias e imagens que convidam os membros a participar e melhorar.

Geralmente, você seguirá instruções sugeridas em cada unidade sobre uso do tempo e tópicos discutidos. Dependendo das necessidades do seu grupo, interesses e tempo, você pode escolher enfatizar alguns tópicos mais do que outros. Se necessário, seu grupo pode tomar mais tempo ou ter uma sessão extra para ajudar os participantes a entender e aplicar princípios importantes. Trabalhe com seu grupo para usar o tempo da melhor forma possível.

Enquanto se prepara para sessões, mantenha em mente a dinâmica do seu grupo e as habilidades únicas e necessidades de cada membro. Leve tempo estudando os materiais e se prepare para uma discussão ativa.

## GRUPOS IMPORTAM

O processo de grupo encontrado neste manual mudará vidas. Como facilitador, você não apenas ensina e guia, mas possibilita que o grupo se lidere e se torne autossustentável. O programa é mais do que uma aula interessante. Os grupos da Interweave começam com treinamento de negócios, mas continuam a operar após as lições iniciais. Muitos grupos prosperam por anos.

A chave é liderança compartilhada e participação. Dê aos membros oportunidades para liderar e adicionar ideias. O foco do programa em três planos—não só de negócios, mas também do lar e da comunidade— dá oportunidades de incorporar um leque de prioridades e interesses. Em todos os estágios você pode ajudar os participantes a liderar.

## COMPROMISSO CONTA

Cada unidade tem um seguimento chamado “Minha Promessa” na qual membros prometem completar metas de grupo, pessoais, e de economia e relatar o progresso na reunião seguinte. Esses compromissos mantêm os participantes responsáveis, constroem solidariedade e permitem membros a ajudarem-se uns aos outros. Cumprindo essas promessas, membros podem ser certificados.

## INSTRUÇÕES PARA AJUDAR COM O MANUAL

Cada página no manual contém instruções na esquerda para lhe guiar. As siga e gerará discussão e compromisso. Segue um breve guia dos termos de instrução que irá precisar.

**Mostrar:** Mostrar o item descrito para o grupo—uma imagem ou figura em particular do seu manual ou cavalete.

**Ler em voz alta:** Lê em voz alta a frase que segue.

**Discutir:** Questões para gerar discussão. Siga as direções e encoraje os participantes a responder e compartilhar suas ideias.

**Apostila** → Participantes vão a uma página específica na apostila para responder questões, realizar atividades e escrever suas promessas semanais.

**Atividade:** Lidere seu grupo na atividade. Convide à participação.

### THREE KEY SEGMENTS:

*Cada unidade contém três seguimentos chave:*

#### **Meu**

**progresso** — Participantes relatam progresso em manter compromissos.

#### **Minhas**

**Habilidades** — Participantes declaram e dominam princípios essenciais.

#### **Minha**

**Promessa** — Participantes definem compromissos para a semana.

Unidade 1	Você pode se tornar autossuficiente .....	6
Unidade 2	Produto .....	20
Unidade 3	Plano.....	28
Unidade 4	Papelada—Orçamento Do Lar .....	38
Unidade 5	Preço.....	46
Unidade 6	Papelada—Negócio .....	58
Unidade 7	Reveja & Renove.....	68
Unidade 8	Processo.....	76
Unidade 9	Promoção.....	84
Unidade 10	Papelada—Ativos & Impréstimos.....	94
Unidade 11	Papelada—Projeção de Caixa .....	102
Unidade 12	Plano—Torne Legal .....	116
Unidade 13	Continue Crescendo .....	122
Unidade 14	Plano—Construa seu Grupo ( <i>Bonus</i> ).....	130

# UNIDADE 1: VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE



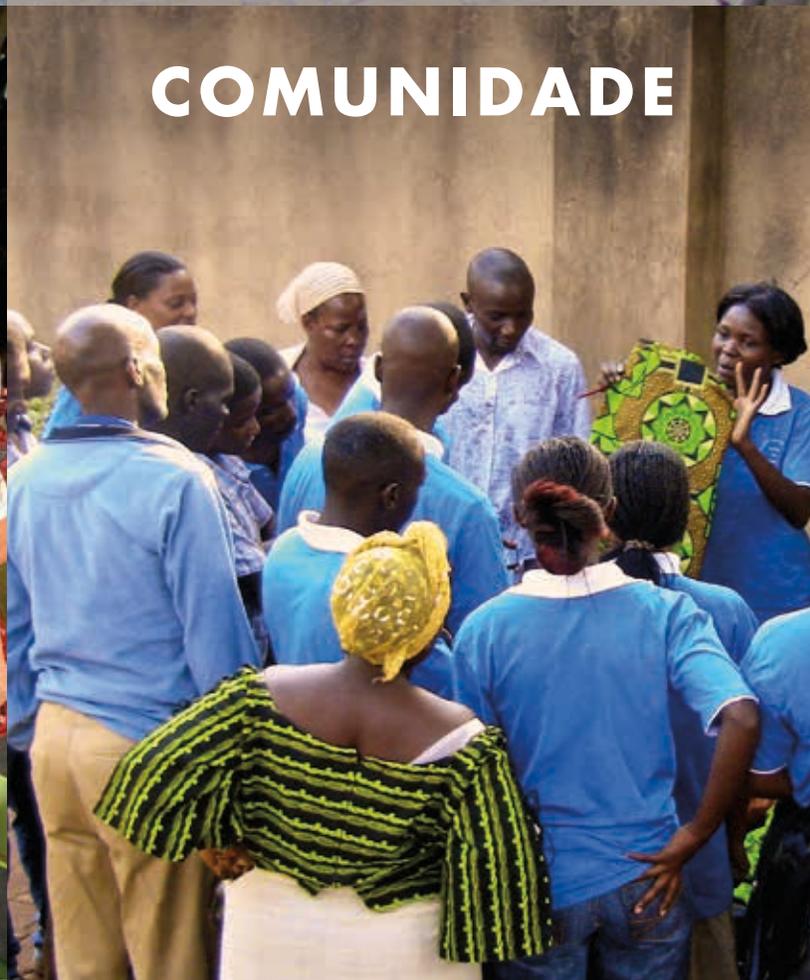
**AUTOSSUFICIÊNCIA**



**NEGÓCIO**



**LAR**



**COMUNIDADE**

# UNIDADE 1: VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE

## MINHAS HABILIDADES

### VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE INTRODUÇÃO

**Ler em voz alta:** Bem-vindo ao Programa de autossuficiência de da Interweave de Mestrado em Negócios de Rua (MBS). Durante o curso, vamos trabalhar juntos para ser mais autossuficientes. Autossuficiência é a habilidade de prover as necessidades da vida para nossa família e para nós mesmos. Este programa vai ajudar a começar e a aumentar um negócio e reforçar seu lar e comunidade..

#### FACILITADORES: PASSAR APOSTILAS DE PARTICIPANTE

*(Passe uma apostila para cada participante e os peça para assiná-la com o seu nome nela se eles se quiserem comprometer a continuar participando. Para os que não têm certeza, recolha as apostilas no final da reunião e espere até a próxima vez para pedir que eles assinem e fiquem com ela)*

**Ler em voz alta:** Esta é sua apostila pessoal. Se você se comprometer a continuar este curso, assine seu nome nela. Será seu guia para o sucesso nesse programa. Nós usaremos esse livro em todas as sessões e você precisará dela para ganhar o certificado. Traga a apostila toda semana.

**Tempo:** Marque 60 minutos para cobrir os seguintes seis princípios, páginas 7–19.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 6, então leiam em voz alta juntos os seus princípios listados abaixo:

**Ler em voz alta:**



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



#### NOTA DO FACILITADOR:

*A apostila é chave para manter compromissos, completar certificação e motivar membros. Se tiver um número limitado de apostilas, tente entregá-la aos mais comprometidos para continuarem a participar das reuniões semanais.*

### PRINCÍPIO 1: GRUPOS CRIAM AUTOSSUFICIÊNCIA

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 1: Grupos Criam autossuficiência.**

Cada pessoa na imagem está num grupo de autossuficiência, tem seu próprio negócio e está se tornando autossuficiente.

**Discutir:** O que você vê nas imagens?

Quais emoções eles expressam?

Por que você acha que eles se sentem assim?

Você já teve uma experiência que te fez sentir como as pessoas nas imagens? (Faça os participantes compartilharem experiências.)

Você gostaria de participar de um grupo que te traz sucesso?

**Ler em voz alta:** Nosso grupo ajudará você a se tornar autossuficiente. Trabalhando juntos, podemos encontrar o sucesso.

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

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 2. Faça três planos para o sucesso.*

**Apostila**

Neste programa você irá desenvolver planos para se tornar autossuficiente em três áreas. Vá à página 2 da apostila.

Olhe a imagem que discutimos. Perceba que cada imagem tem um título. O primeiro deles é Autossuficiência. Os outros títulos são três áreas de nossas vidas que são essenciais para a autossuficiência.



**AUTOSSUFICIÊNCIA**



**NEGÓCIO**



**LAR**



**COMUNIDADE**



**Discutir:** O que são essas áreas? (negócio, lar e comunidade)  
Como essas três áreas de nossas vidas se relacionam?  
Como problemas em casa ou problemas na comunidade, como doença, abuso ou crime afetam nosso negócio?  
Como um negócio bem-sucedido ajuda nossas famílias e comunidades?  
Neste programa, você desenvolverá três planos para a autossuficiência. O que você pensa que esses planos são? (negócio, lar e comunidade)  
Por que seus planos para autossuficiência precisam incluir mais do que apenas ganhar dinheiro?

**Ler em voz alta:** Através desses três planos, você se tornará mais autossuficiente e encontrará maior sucesso em todos aspectos da vida. Isso é algo que você gostaria de fazer?

#### **ALERTA DE CERTIFICAÇÃO:**

Participantes precisarão escrever um plano de negócios, do lar e da comunidade para se certificarem.

**PRINCÍPIO 3:**  
**APLIQUE OS 6 P'S DO NEGÓCIO**

**Ler em voz alta:** **Aplice os 6 P's do Negócio.** (Tome 15 minutos ou menos.)

O primeiro dos seus três planos será um plano para seu negócio. Neste plano, você escreverá os passos necessários para começar e expandir seu negócio. Este plano não é o documento formal para pedir um empréstimo do banco, mas é o que você precisa para fazer seu negócio bem-sucedido.

Seu plano se baseará no que chamamos os 6P's do Negócio. São seis conceitos que descrevem tudo que você precisa saber para começar e gerenciar um negócio. Essas palavras começam com a letra "P", então os chamamos de 6 P's. As lições nesse curso e o negócio que você desenvolver serão baseados nesses 6 P's do Negócio. (Veja a lista dos 6 P's abaixo.)

**Atividade:** **Adivinhe os 6 P's do Negócio.** (Facilitadores—prepare folhas de papel com um dos 6 P's escrito em cada. Se prepare para entregá-las para a atividade.)

Vamos ver se você consegue adivinhar os 6 P's do Negócio. Lembre-se que são palavras que começam com a letra P e são importantes para o negócio. Não precisam estar em uma determinada ordem. Todos podem adivinhar os 6 P's? (O facilitador deve dar dicas. À medida que cada pessoa acertar um dos 6 P's, dê a eles o papel e os convide entusiasticamente a irem na frente do grupo e mostrar a palavra. Assim que os seis forem à faluguele, puxe aplausos para as pessoas que acertarem. Se divirta.)



**Ler em voz alta:** Procure na página 3 da sua apostila por "Aplice os 6 P's do Negócio". Aprenderemos o significado dos 6 P's e como construir um negócio bem-sucedido. Vamos ler juntos o que cada um dos 6 P's significa:

**Apostila**

**PLANO**—Os passos que precisa para fazer seu negócio suceder.

**PRODUTO**—O item ou serviço que você vende.

**PAPELADA**—Sua renda, despesas e metas por escrito.

**PROMOÇÃO**—Como você vende seu produto ou serviço.

**PREÇO**—Quanto cobra pelo seu produto ou serviço.

**PROCESSO**—Como cria o produto e leva aos consumidores.

**Discutir:** Como entender os 6 P's e como ajudam a desenvolver um negócio bem-sucedido?

**NOTA DO FACILITADOR:**

Assista o vídeo "Atividade dos 6 P's" na Galeria de Vídeos em [Interweave-Solutions.org](http://Interweave-Solutions.org).

**PRINCÍPIO 3: CONTINUAÇÃO**  
**APLIQUE OS 6 P'S DO NEGÓCIO**

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Sofia's História** na página 11.

**Ler em voz alta:** Essa é Sofia. Seu marido abandonou a família e a disse que era inútil. Ela não tinha experiência ou estudo. Ela se juntou a um grupo de autossuficiência em sua região. Eles a encorajaram e a ajudaram a sentirem-se merecedoras do sucesso. Ela aprendeu que poderia desenvolver seu plano e seguir em frente. Ela não achava que podia fazer um produto, mas com fé em Deus e encorajamento de seu grupo, ela pensou em suas habilidades de costura e foi ao mercado local. Nenhum vendedor no mercado vendia lençóis com modelos para crianças.

Sofia começou com pouco dinheiro. Ela pegou uma máquina de costura emprestada e comprou tecidos com modelos como Super-Homem, Bob Esponja e Cinderela.

Ela considerou seu processo para ver como ela poderia agregar valor. Aos poucos, ela juntou dinheiro suficiente para comprar mais tecido. Ela costurou uma bolsa de plástico para deixar seus lençóis mais limpos e atraentes e aumentou seu preço. Ela **Promoveu** seu negócio com uma grande placa e entregou panfletos. Suas vendas continuaram a crescer.

Sofia aprendeu como manter registros de gastos e vendas. Ela negociou descontos para comprar grandes quantidades de tecido. Com sua **papelada** e plano, ela conseguiu um empréstimo para comprar máquina de costura e mais tecido. Agora seu negócio é bem-sucedido. Ela pagou seu empréstimo e agora está aumentando sua renda.



Lençóis da Sofia em bolsas de plástico.

**Discutir:** O que aconteceu a Sofia?

Como é que se juntar a um grupo de autossuficiência ajudou a Sofia?

Como ela aplicou os 6 P's para seu negócio?

Como você acha que aplicar os 6 P's pode ajudar seu negócio?

**Ler em voz alta:** Durante as próximas semanas, em cada sessão, você aprenderá sobre cada um dos 6 P's e como se relacionam a seu negócio. Também é interessante olhar para outros negócios e ver como eles usam os 6 P's.

**Apostila**

Vá à página 3 na sua apostila na sessão de recursos e perceba a Checklist dos 6 P's do Negócio. Você usará essa checklist para sua lição de casa dessa semana. Visite três negócios, observe e escreva como eles aplicam os 6 P's.



**NOTA DO FACILITADOR:**

Quando o manual pedir para você pedir para você **MOSTRAR** uma imagem, você pode escolher mostrar a imagem na página oposta, a imagem maior do cavalete e a apostila de participante.

Segmentos neste manual são mais efetivos quando participantes compartilham experiências de suas vidas.

THE 6 P'S BUSINESS CHECKLIST	
<b>PLAN</b> What is your business idea and how does it solve a problem or meet a need?	<b>PRICE</b> What do you charge for your product or service?
<b>PROMOTION</b> How do you get customers to buy your product or service?	<b>PRODUCTION</b> How do you get materials to make your product or service?
<b>PROCESSES</b> How do you create your product or service?	<b>PERFORMANCE</b> What results do you hope to see from your business?

Checklist dos 6 P's

# HISTÓRIA DA SOFIA



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

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 4: Melhore sua Qualidade de Vida.*

**Mostrar:** Mostrar imagem—*Encontrando Equilíbrio* na página 11.

**Discutir:** O que você vê na foto? Como o garoto está se sentindo?

**Ler em voz alta:** As vezes a vida pode parecer instável e frustrante; como se você estivesse tentando chegar a algum lugar em um triciclo de rodas quadradas. Na Unidade 3, criaremos um Plano do Lar para ajudar a suavizar e melhorar nossa qualidade de vida.

**Apostila**

Vá à página 4 na sua apostila.

Este é um Modelo **de Roda de Qualidade de Vida** para ajudar a criar seu Plano do Lar. Para começar seu plano, escolha oito áreas da sua vida que são importantes para você.

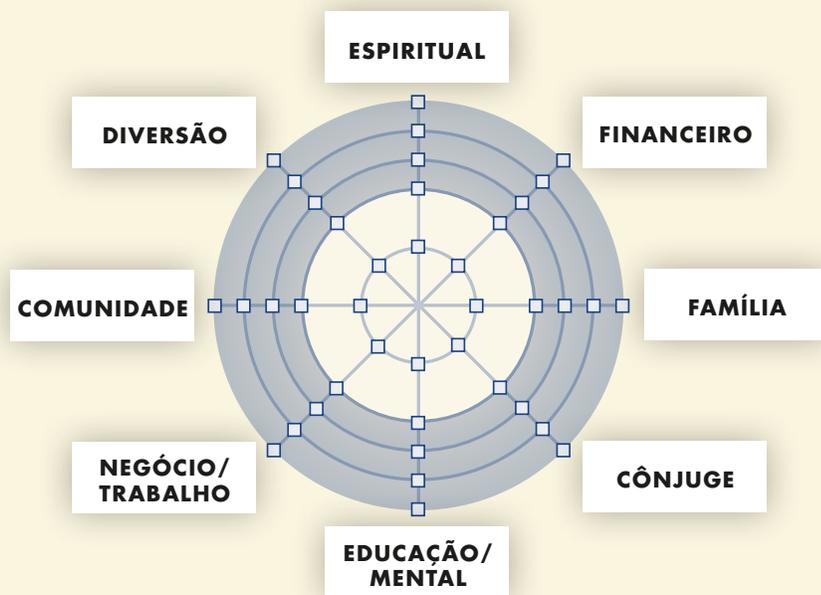
**Atividade:** **Comece Sua Roda de Qualidade de Vida.** *(No máximo 10 minutos.)*



Melhore sua Qualidade de Vida

**Ler em voz alta:** Para ajudar a selecionar áreas da vida para 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 você listar serão áreas importantes para você e você não precisa ter uma lista igual a qualquer outra. Escreva suas escolhas na lista “Suas Áreas da Vida”. Você terá a chance de explorar essas oito áreas novamente na Unidade 3.

**MODELO DE RODA DE QUALIDADE DE VIDA**



**SUAS ÁREAS DA VIDA:**

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

**ÁREAS IMPORTANTES DA VIDA – EXEMPLOS**

**Espiritual**—Escrituras, Igreja

**Financeiro**—Orçamento, Renda

**Família**—Pais, Filhos

**Cônjuge**—Encontro, Noite, Lar

**Educação**—Alfabetização, Faculdade

**Saúde mental**—Depressão

**Negócio/Trabalho**—Emprego, Vendas

**COMUNIDADE**—Escola, Serviço

**Diversão**—Hobby, Desporte, Social

**Saúde**—Exercício, Dieta, doença

**Apoio**—Amigos, Família, Animais

**Prontidão**—Comida, Economias

**Facilitador:** Todos devem escrever 8 Áreas da Vida. Peça para alguns participantes compartilharem.

# ENCONTRANDO EQUILÍBRIO



### PRINCÍPIO 5: SIRVA SUA COMUNIDADE

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 5: Sirva sua Comunidade.*

**Mostrar:** Mostrar imagem—*Sirva sua Comunidade* na página 15.

**Apostila**

Vá à página 5 na sua apostila e olhe as duas imagens.



Parte de Cima



Parte de Baixo

**Discutir:** A parte de cima mostra negócios com problemas. Quais problemas você vê? Como as pessoas na cena estão se sentindo?

O que você vê na parte de baixo da imagem? Como essas pessoas estão se sentindo?

Como pessoas trabalhando juntas resolvem problemas difíceis?

Temos problemas como crime, doença, lixo ou abuso em nossa região que podem prejudicar nossos negócios?

Como nosso grupo poderia trabalhar em conjunto para resolver problemas como esses?

Como prestar serviços para ajudar uns aos outros ou à nossa região em nosso grupo?

**Ler em voz alta:** Como um grupo, nós desenvolveremos nosso próprio plano de serviço à comunidade, com projetos de serviço para ajudar outros em necessidade, reduzir problemas regionais e fortalecer nosso grupo.

Nas próximas semanas, nós devemos nomear nosso grupo e selecionar oficiais e também formar comitês. Podemos decidir continuar encontrando após terminarmos as lições do manual. Alguns grupos encontram outras formas de se unir como camisetas, músicas e slogans.

O que poderíamos fazer juntos?

# SIRVA SUA COMUNIDADE



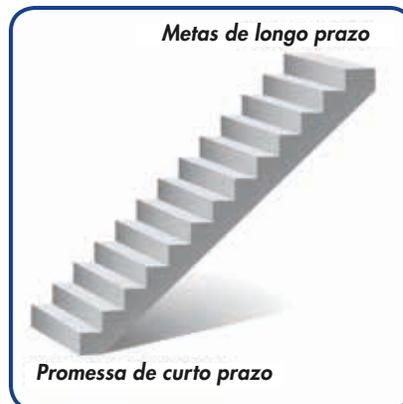
**PRINCÍPIO 6:**  
**FAÇA E CUMPRA COMPROMISSOS**

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 6: Faça e Cumpra Compromissos.**

Vá à página 6 na sua apostila para Princípio 6.

**Discutir:** Você já subiu escadas longas como essa? Onde? Seria possível ir do chão para o topo em um passo? Como você pode ir até o topo?

**Ler em voz alta:** Como subir uma escada, grandes metas como autossuficiência, um negócio Lucrativo ou uma família forte não podem ser alcançados de uma vez. Você alcança o sucesso um passo de cada vez. Nos referimos a sucessos no topo da sua escada como metas de longo prazo e passos individuais para alcançar essas metas maiores, como promessas de curto prazo.



**Discutir:** Você pode alcançar suas metas de longo prazo sem compromissos de curto prazo? Você acha que gerenciar um negócio de sucesso será fácil? Por que cada passo é importante?

**Ler em voz alta:** Em toda sessão introduziremos três compromissos de curto prazo:

1. Uma **Promessa de Grupo** atribuída encontrada na apostila baseada no conteúdo da lição, para ajudar a impulsionar seu negócio .
2. Uma **Promessa Pessoal** que reflete suas prioridades e objetivos individuais. (Depois você pode selecioná-los para sua roda de qualidade de vida.)
3. Uma Promessa de Economia que ajuda a identificar quanto dinheiro você consegue economizar cada semana para melhorar suas finanças pessoais e profissionais.

**Discutir:** Como você pensa que fazer e manter essas três promessas ajudará você a ser bem-sucedido?

**Ler em voz alta:** Cada reunião desenharemos uma tabela de compromissos no quadro, papel ou cavalete. À medida que cada pessoa entra na sala na semana

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Grupo	Pessoal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu Nome	?	?	?

seguinte, eles irão escrever “sim” ou “não” abaixo de cada compromisso para relatar se eles estão mantendo a promessa ou não. Este registro de atividade “Meu Progresso” será feito no começo de cada reunião.

**NOTA DO FACILITADOR:**

*Manter compromissos ou promessas ajudará os participantes a se certificarem.*

### NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA

**Ler em voz alta:** Vá à página 51 da sua apostila na sessão de recursos. Este é o Checklist dos 6P's do Negócio em Evidência. Cada semana um de vocês irá ter alguns minutos para mostrar seu produto e falar sobre seu negócio ou ideia de negócio.

Nos fale do seu produto, como fazer seu produto (processo), seu preço. Suas ideias de promoção e esforços se tiver papelada. Será uma maneira divertida de conhecer uns aos outros. Todos deverão apresentar para se certificar. Esta checklist facilitará a preparação.

Quem ficará em evidência na próxima semana? (Facilitadores, se você não tiver voluntários, peça alguém que participou durante a classe, parece confiante ou já tem um produto ou negócio. Reconheça e aplauda o primeiro apresentador em evidência!)

### PARCEIROS DE AÇÃO

**Ler em voz alta:** No final de cada classe, formaremos pares no grupo. Escolha alguém que não é um familiar. Este será seu parceiro de ação para a semana. Tomaremos alguns minutos para conversar com ele ao final de cada reunião e informar sobre nosso progresso no negócio. Nós também contataremos essa pessoa uma ou duas vezes na semana para ver como estamos indo com nossas promessas. Você pode contatar as pessoas por telefone ou mensagem. Contatar seu parceiro de ação será muito útil para completar seus planos. Escolha seu parceiro de ação agora.

### MANTENHA OS COMPROMISSOS PARA O CERTIFICADO

**Ler em voz alta:** Você pode ganhar um Certificado de Autossuficiência e/ou de Mestrado em Negócios de Rua (MNR) neste grupo. Seu certificado mostra a sua família e amigos que você pode ser bem-sucedido. Frequentemente, graduados do programa Sucesso! nos Negócios da Interweave usam seu certificado para se aproximar de instituições de microfinanças, bancos ou entrevista de emprego.

**Apostila**

Vá à página 70 na seção de recursos em sua apostila. Estes são os requisitos para o certificado. Cada semana, marque sua presença e adicione ao seu plano de negócio. Olhe para eles e veja o que você precisa fazer. Defina a meta para crescer seu negócio, lar e comunidade e obtenha seu certificado de MNR ou Autossuficiência. Você consegue!

### RESUMO DOS PRINCÍPIOS-VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE

**Ler em voz alta:** Os 6 P's do Negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Vá à página 2 da sua apostila. Leiam juntos os seis princípios de se tornar Autossuficiente que discutimos hoje:

**Apostila**

- 1. Grupos Constroem Autossuficiência.**
- 2. Faça Três Planos para o Sucesso.**
- 3. Aplique os 6 P's do Negócio.**
- 4. Melhore Sua Qualidade de Vida.**
- 5. Sirva Sua Comunidade.**
- 6. Faça e Mantenha Compromissos.**

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:**

Visite pelo menos três negócios e escreva como eles usam os 6 P's do negócio. Use cópias do Checklist dos 6 P's do Negócio em Evidência na página 49 da sua apostila.

## CHECKLIST DOS 6 P'S DO NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA

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

---

---

---

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

---

---

---

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

---

---

---

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

---

---

---

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

---

---

---

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

---

---

---

# MINHA PROMESSA

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 6 da sua apostila e vá para a **seção de Promessa Pessoal**. Agora, em silêncio, pense sobre o que você aprendeu nesta sessão ou como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva as ações específicas que você terá na próxima semana para melhorar sua vida ou seu produto ou serviço. Essa será sua promessa pessoal que você trabalhará nessa semana.

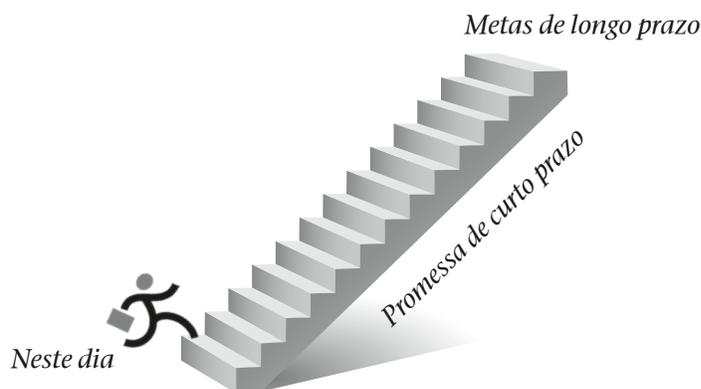
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei 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.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a promessa pessoal que escrevi para a semana.
- Economia:**  
Vou aumentar minha poupança—mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para essa semana?



**Atividade:** Se reúna agora com seu parceiro de Ação dessa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como vocês se contatarão e se encorajarão durante a semana para manter as promessas. Se não tiver um parceiro de ação, tome um tempo para encontrar algum entre os membros agora. Então diga cada promessa para seu parceiro de ação e se comprometa a mantê-las assinando em seu caderno.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana. (Encerre a reunião.)



*Encoraje os participantes a manter suas promessas e manterem em contato com seu parceiro de ação ao longo da semana para apoio e encorajamento.*

## 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.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Visite ao menos três negócios e escreva como eles usam os 6 P's do negócio, usando o Checklist dos 6 P's do Negócio.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

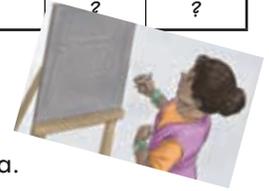
*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu a semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## INTRODUÇÃO DO PRODUTO

**Tempo:** Defina um cronômetro por 60 minutos para cobrir os seguintes cinco princípios, páginas 21–27.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 20, e leiam juntos os 5 princípios listados abaixo:

**Ler em voz alta:**



- 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.**

**Ler em voz alta:** Estes cinco princípios do produto nos ajudarão a decidir sobre e melhorar nosso produto ou serviço. A mulher na foto é Susana. Ouça como ela aplicou os cinco princípios.

**História:** Susana sempre gostou de vender coisas às pessoas. Ela percebeu que muitas pessoas gostavam de comprar um jornal ou revista em seu caminho para o trabalho. Susana decidiu montar uma banca de jornal em uma esquina movimentada.

As outras bancas ao redor não tinham a mesma variedade de jornais que Susana tinha, nem vendiam revistas para mulheres ou doces. Susana é boa para vender e as pessoas gostam de ir até sua banca. Susana aprende os nomes dos seus clientes e gosta de conversar com eles sobre suas famílias. Conversando com seus clientes, Susana aprende o que eles gostam e o que não gostam.

**Discutir:** Como Susana aplica os cinco princípios do produto?

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

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 1: Saiba que Você Merece o Sucesso.**

**Apostila:** Vá à página 7 em sua apostila.

**Discutir:** Quantos bebês você vê?

Qual dos bebês não merece atenção, amor ou sucesso?

Qual desses bebês será mais bem-sucedido ou feliz?

Algum deles nasceu para ter menos sucesso na vida?

Diferenças em seu passado ou situação familiar garantem se você vai ser bem-sucedido ou não?

**Ler em voz alta:** Lembre-se, cada um de nós merece sucesso nos negócios.

**PRINCÍPIO 2:  
CONHEÇA A SI MESMO**

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Conheça você Mesmo.**

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Conheça você Mesmo** na página 23.

A mulher na imagem está planejando seu future. Ela pensa sobre seus talentos e recursos na vida.

**Discutir:** Quais talentos ou recursos você vê? Quais negócios ela pode criar usando talentos e recursos que tem? Como seus talentos e recursos poderiam ajudar você a escolher um produto que vende?

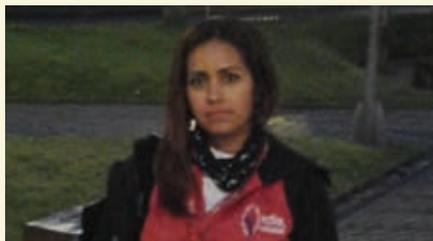
**Assistir:** “Jacqueline” <https://youtu.be/62-8YXUBauQ>. (Sem vídeo? Vá à página 7 em sua apostila e leia em voz alta o resumo do vídeo.)



*Algum de nós merece menos sucesso na vida?*



**Conheça você 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 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.

**Discutir:** Quais são os talentos e recursos que você tem que poderiam ser usados em um negócio?

**Apostila**

Vá à página 7 em sua apostila e escreva alguns talentos e recursos que VOCÊ tem. Seja criativo.

# CONHEÇA VOCÊ MESMO



QUAIS  
RECURSOS  
VOCÊ TEM?



### PRINCÍPIO 3: SAIBA O QUE VENDE

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 3: Saiba o que Vende.*

**Mostrar:** Mostrar imagem—*Saiba o que Vende* na página 25.

**Discutir:** Tortilhas, sorvete, um cavalo de cerâmica ou roupas de animais venderiam em sua área? Por que ou por que não? Discuta cada item.

Que tipo de produtos ou serviços pessoas comprariam em nossa comunidade? Como podemos descobrir o que vende melhor em nossa área?

**Apostila**

Vá à página 8 em sua apostila e encontre a lista de Ideias de Produto ou Serviço. (Divida o grupo em parceiros.) Explique seu produto ou ideia de negócio a seu parceiro. (Se ainda não decidiu seu produto, escolha um da lista.) Se façam essas três perguntas:

1. Com que frequência você compraria meu produto ou serviço?
2. Como você melhoraria meu produto ou serviço?
3. Quanto pagaria pelo meu produto ou serviço?

### PRINCÍPIO 4: CONHEÇA A COMPETIÇÃO

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 4: Conheça a Competição.*

**Mostrar:** Mostrar imagem—*Conheça a Competição* na página 25.

**Ler em voz alta:** Joyce é a dona do negócio da imagem. Ouça como visitar a competição ajudou Joyce a melhorar seu negócio.

**História:** Joyce percebeu que muitas pessoas em sua área estavam reparando casas ou comprando casas maiores. Joyce tinha experiência construindo com mistura de cimento. Ela visitou três negócios. O cimento da competição era de pior qualidade do que a que Joyce gostava de usar. Todos vendiam sacos de 36 kg de cimento. Nenhum outro vendia cimento em sacos menores. Eles também não vendiam ferramentas como fita métrica, paletas, cordas ou luvas para usar ao trabalhar com cimento.

**Discutir:** O que Joyce aprendeu visitando três lojas?  
Como Joyce poderia usar esse conhecimento em seu negócio?  
Como você pode aprender da sua competição?

**Ler em voz alta:** Um competidor é qualquer um que vende para os mesmos consumidores que você. Uma boa forma de perguntar a competidores é se apresentando e falando que você está em uma aula de negócios e perguntar “Se importaria de responder algumas perguntas sobre seu negócio para um trabalho que estou fazendo?”

**Apostila**

Vá à página 8 em sua apostila. Leia a Lista de Perguntas para Competidores e adicione duas perguntas suas



#### Perguntas para competidores:

- Quais itens você mais vende?
- Em que hora do dia você vende melhor?
- Como você define o preço?
- Qual sua melhor atividade de promoção?
- Qual o maior desafio com esse produto ou serviço?

## SAIBA O QUE VENDE



## CONHEÇA A COMPETIÇÃO



### **PRINCÍPIO 5: CONHEÇA E VALORIZE SEUS CONSUMIDORES**

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 5: Conheça e Valorize seus Consumidores.**

**História:** Karla comandou seu salão de beleza por quase 20 anos. Muitos de seus clientes não vão a nenhum outro. Karla valoriza seus clientes. Sendo homem, mulher novo ou velho, todos escolhem Karla pois ela corta e arruma seus cabelos da forma que eles querem.

Quando alguns de seus clientes antigos não podiam ir ao salão, Karla ofereceu ir até suas casas. Karla sabe o nome de seus clientes e registra suas informações de contato, o que eles gostam ou não, cor de tintura que preferem, quando fizeram permanente pela última vez, etc. A loja da Karla está sempre limpa e amigável. Ela gosta de decorar para os feriados e tem uma vasilha de doces para compartilhar com os clientes.

**Discutir:** Como Karla ajuda seus clientes a se sentirem mais valorizados?

Você já se sentiu um cliente valorizado? Por quê?

Por que “Quem serão meus clientes?” é uma pergunta tão importante?

Vá à página 9 da sua apostila. Escreva seu produto ou serviço. (se ainda não decidiu um, escolha algum. Ele pode mudar depois, mas você precisa de um produto em mente para cada lição.)

**Apostila**

**Discutir:** Faça uma lista de possíveis consumidores para esse produto. Com que frequência eles comprariam o produto?

O que você poderia fazer para encorajá-los a comprar seu produto ou serviço mais de uma vez?

### **RESUMO DOS PRINCÍPIOS DO PRODUTO**

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Produto. Vá à página 7 de sua apostila. Leiam juntos os cinco princípios do Produto que discutimos hoje:

- 1. Saiba que Você Merece o Sucesso.**
- 2. Conheça você Mesmo.**
- 3. Saiba o que Vende.**
- 4. Conheça a Competição.**
- 5. Conheça e Valorize seus Consumidores.**

**Ler em voz alta:** A Promessa de Grupo desta semana ou dever de casa é decidir sobre seu produto ou serviço. Para ideias você pode olhar a página 8 da sua apostila.

**Promessa de Grupo:**

1. Fale com 6 consumidores ou competidores essa semana. Use algumas questões para competidores e clientes que discutimos.
2. Escolha seu produto ou serviço depois de considerar os 5 princípios desta unidade.

**Evidência:** (Peça um membro do grupo para apresentar o **Negócio em Evidência** Evidência na próxima vez. Lembre-se de usar o **Checklist dos 6 P's do Negócio em Evidência** na página 51).



*Como você pode fazer seu consumidor se sentir valorizado?*

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 9 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

**Apostila**

**Ler em voz alta:**

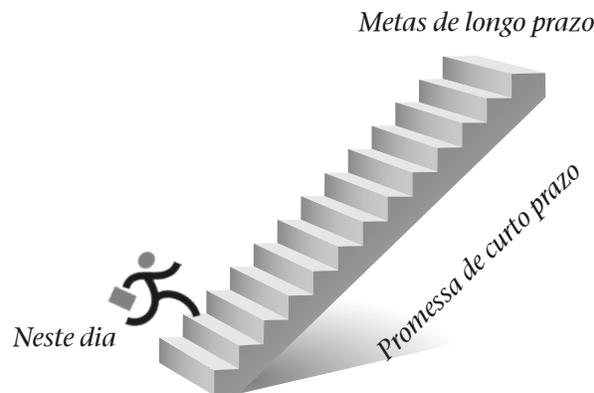
Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Falarei com pelo menos 6 consumidores ou competidores esta semana.  
Escolherei meu produto ou serviço depois de considerar os 5 princípios
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.



Assegure-se que os participantes e seus parceiros de ação assinam a sua promessa na apostila.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



## CÍRCULOS DO SUCESSO

### TRÊS PLANOS

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

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Escolha seu produto ou serviço. Fale com pelo menos 6 consumidores ou competidores.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

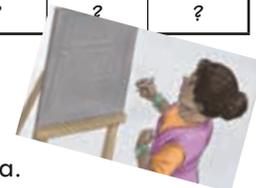
*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PLANO INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes três princípios, páginas 29–37.

**Apostila**

Vá à página 10 em sua apostila. Leiam juntos em voz alta a seguinte frase:

**Ler em voz alta:**

**“Quando falhamos em planejar, planejamos para falhar.”**

**Discutir:** O que você acha que quer dizer essa frase?

Por que planos são necessários para a autossuficiência?

**Mostrar:** Mostrar imagem—Círculos do Sucesso na página 28. O que você vê nessa imagem?

**Discutir:** Hoje, nós aprenderemos como desenvolver três planos para autossuficiência. Como um lembrete, quais são esses três planos? (negócio, lar e comunidade)

Por que você acha que devemos desenvolver planos do lar e da comunidade e não apenas um plano de negócios para nos tornar autossuficientes?

Como problemas no lar ou na comunidade como crime, doença ou discórdia afetam seu negócio?

Por que seu plano para a autossuficiência precisa incluir mais do que apenas ganhar dinheiro?

**Ler em voz alta:** Os que aprenderemos hoje, nos ajudarão a desenvolver três planos. Esses princípios são:



**1. Plano para os Negócios .**

**2. Plano para o Lar.**

**3. Plano to Sirva sua Comunidade.**

Através desses três planos, você se tornará mais autossuficiente e encontrará maior sucesso em todos os aspectos da sua vida.

## PRINCÍPIO 1: PLANO PARA OS NEGÓCIOS

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 1: Plano para os Negócios .** (Leve 10 minutos ou menos.)

Você deve lembrar que na Unidade 1 falamos sobre melhorar nossos negócios aplicando os 6 P's do Negócio – Plano, Produto, Preço, Processo, Promoção e Papelada. Na última sessão, aprendemos sobre um desses princípios, Produto. Nas próximas semanas falaremos sobre os outros P's.



### Apostila

Vá para a página 62 na seção de recursos da sua apostila. Este é um modelo de plano de negócios baseado nos 6 P's. Para se certificar ou adquirir um Certificado de MNR, você precisará completar um plano similar para seu próprio negócio. Esse plano será baseado no seu uso dos 6 P's. Não é um documento formal que você usaria para fazer um empréstimo, mas é um guia importante para ajudar você a progredir.

### Atividade: Seu plano de negócios.

### Apostila

Agora vá para a página 66 na seção de recursos da sua apostila. Este é um plano em branco de negócios que você pode preencher com ideias para seu plano. Enquanto você aprende a respeito de cada um dos 6 P's e completa os compromissos para cada unidade, você pode usar este formulário como um guia para melhorar seu plano e implementar seu negócio. Tome um minuto para olhar as questões no formulário em branco.

**Discutir:** Como você pode usar essas questões para desenvolver seu negócio?  
De quais formas aplicar os 6 P's do Negócio ajudarão seu negócio a crescer?

## PRINCÍPIO 2: PLANO PARA O LAR

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Plano para o Lar.** (Leve 40 minutos ou menos.)

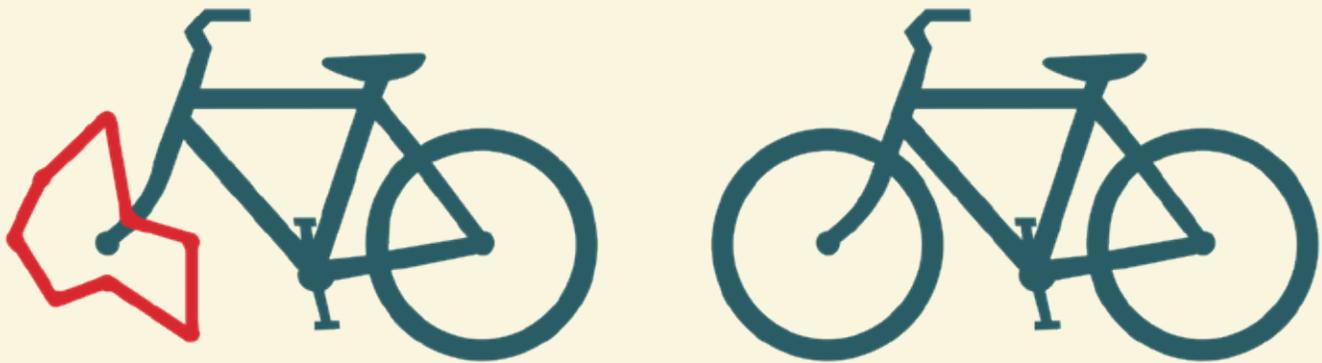
**Atividade:** **Suas áreas da vida.**

**Apostila**

Vá para a página 4 da sua apostila na Unidade 1. Olhe a lista de Suas Áreas da Vida que você preencheu. Duas lições atrás, nós discutimos brevemente seu Plano do Lar. Para ajudá-lo a começar esse plano, cada um de vocês foi pedido para preencher uma lista de oito áreas da sua vida que você acha importantes. Tome um momento agora para olhar para a lista e veja se quer fazer alguma mudança. Se você ainda não completou a lista, faça isso agora. (Por dois minutos, peça a dois ou três participantes para compartilharem as áreas das suas listas com o grupo.)

**Apostila**

Vá à página 10 e olhe a imagem de duas bicicletas.



**Você está Fora-de-Equilíbrio ou Bem-Arredondado?**

**Discutir:** O que você vê?  
Se você tentasse andar na bicicleta da esquerda, o que aconteceria?  
Se uma roda não é redonda e balanceada, ela pode rolar para frente?  
Por que uma roda bem arredondada funciona melhor do que uma fora do equilíbrio?  
Ambas rodas acima poderiam representar sua vida. Que tipo de roda você acha que gostaria?

**Ler em voz alta:** Hoje, você irá criar um plano do Lar para ajudá-lo a encontrar mais equilíbrio na vida. Isso será um acompanhamento para seus Planos de Negócios e da Comunidade. Para começar seu Plano do Lar, cada um de vocês usará a lista de oito áreas para criar o que chamamos de roda de qualidade de vida.

**NOTA DO FACILITADOR:**

Para a certificação é necessário completar o Plano do Lar.

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

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Sua roda de qualidade de vida** na página 33.

**Atividade:** **Sua Roda de Qualidade de Vida.**

**Ler em voz alta:** Este é um modelo de Roda de Qualidade de Vida onde uma pessoa se dá notas em oito “aros” ou áreas da vida. Se você acompanhar a linha vermelha no interior da roda, você verá que ela deu notas baixas em algumas áreas com uma marca perto do centro e notas altas em outras áreas com uma marca perto da extremidade.

Notas baixas no centro indicam que ela está infeliz com essas áreas e, como uma roda de bicicleta, sua qualidade de vida não é redonda e equilibrada como ela gostaria.

**Apostila**

Vá à página 11 de sua apostila. Você verá uma roda em branco para listar oito áreas da vida em retângulos fora do círculo.

Continue preenchendo sua roda avaliando como você está indo em cada uma das áreas importantes. Uma marca na:

Caixa 5 = Estou feliz com essa área da minha vida.

Caixa 4 = Estou geralmente feliz.

Caixa 3 = Estou ocasionalmente feliz.

Caixa 2 = Às vezes estou infeliz.

Caixa 1 = Estou infeliz nessa área.

Olhe de novo para o resumo de roda da vida na página 10 da sua apostila. A pessoa está feliz com relações conjugais e espirituais e marcou 5, mas não está feliz com educação e finanças e escolheu 1. Também note a linha escura conectando as marcas. Quando você avaliar todas as áreas, conecte os números marcados com uma linha.

**Atividade:** **Marque sua roda.** Qual forma sua linha tem? Se a roda da sua bicicleta fosse do formato da sua linha, você estaria sorrindo e se divertindo?

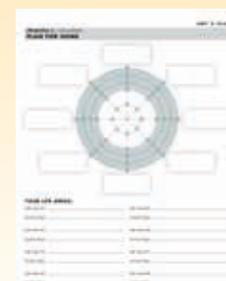
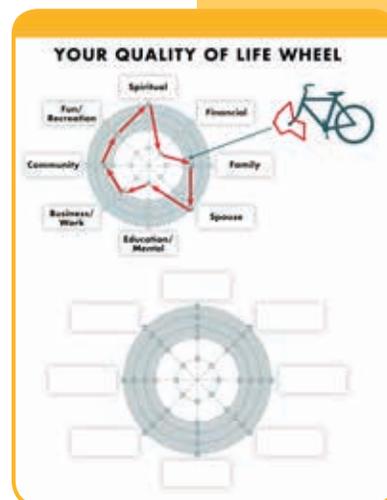
Depois de escrever as oito áreas importantes no seu plano de qualidade de vida, escolha a área que você deseja trabalhar primeiro e pense em um passo de ação para aprimorar essa área. Na caixa da apostila intitulada “Suas Áreas da Vida”, escreva passos de ação para cada área. Aqui está um exemplo:

Área da Vida #3: Financeiro—Passo de Ação: Economize determinada quantia toda semana.

Área da Vida #7: Família— Passo de Ação: Tenha um encontro familiar semanal.

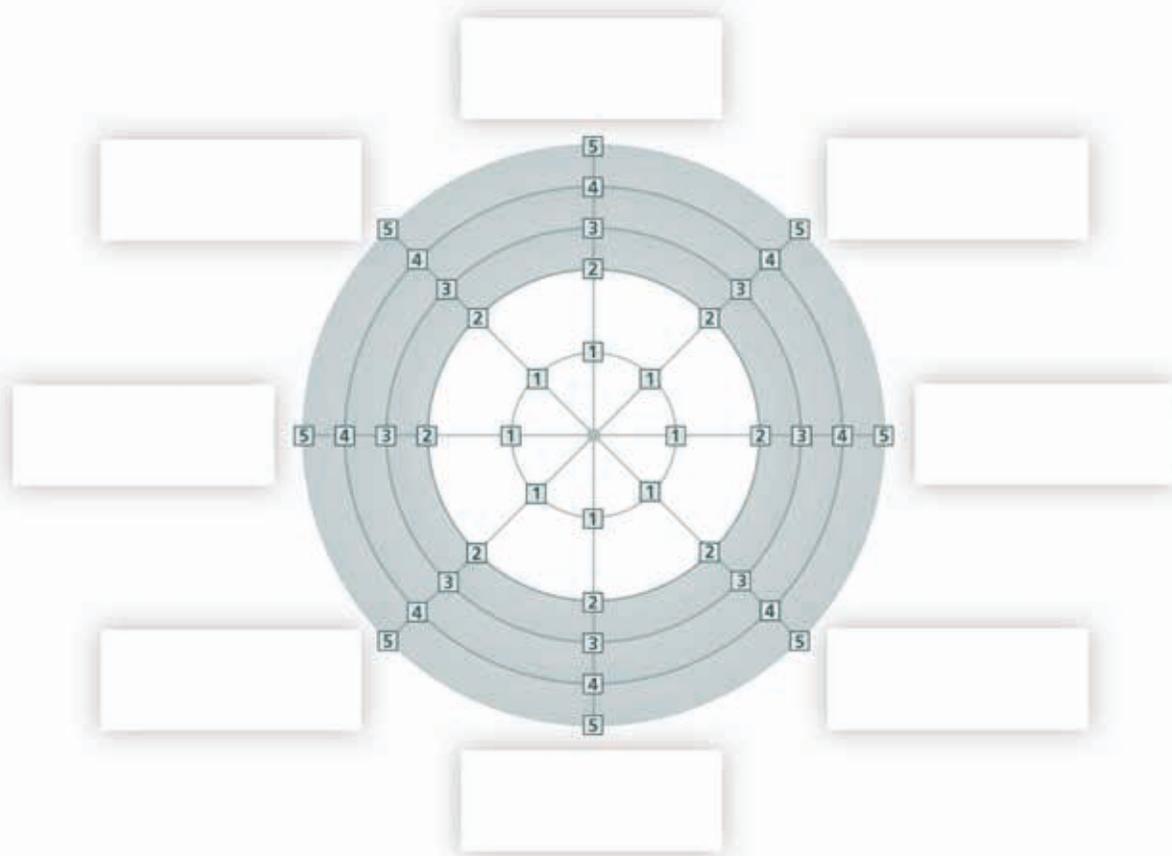
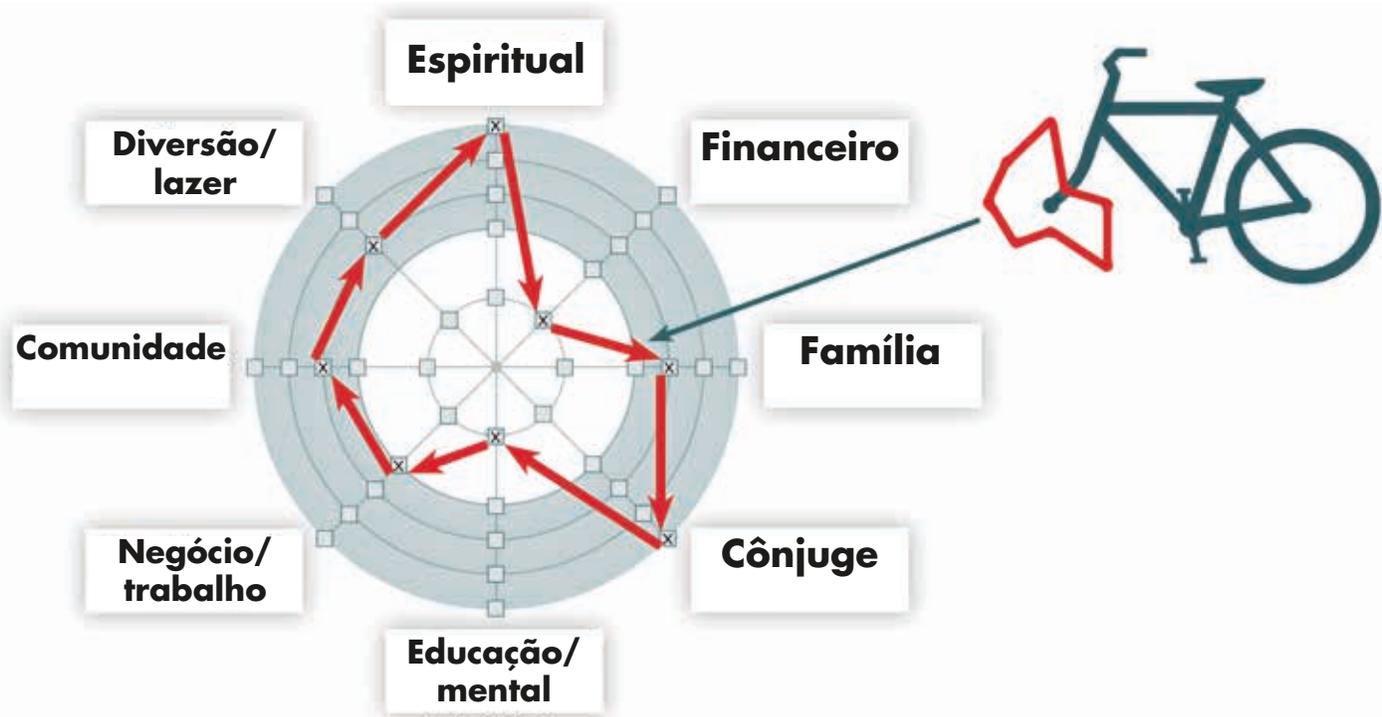
Agora, escreva passos de ação para cada uma das oito áreas. Esses passos de ação são metas para você alcançar equilíbrio e melhorar sua qualidade de vida. Essas metas pessoas para a vida de longo prazo são seu Plano do Lar. Às vezes chamamos de Plano de Qualidade de Vida.

(Convide duas ou três pessoas para compartilhar seus passos de ação com o grupo.)



**De roda de qualidade de vida**

# SUA RODA DE QUALIDADE DE VIDA



# SIRVA SUA COMUNIDADE



*Zimbábue organizou um projeto para cortar arbustos e afastar serpentes venenosas que estavam mordendo crianças em uma escola local.*



*limpando as ruas perto de um Mercado.*



*Visitando e ajudando residentes de um centro local para idosos*

### PRINCÍPIO 3: PLANO PARA SERVIR SUA COMUNIDADE

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Plano para Servir sua Comunidade.** (Leve 10 minutos ou menos.)

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Sirva sua Comunidade** na página 34.

**Discutir:** O que você vê nas imagens?

(Aponte para o topo da imagem.) Este grupo no Zimbábue organizou um projeto para cortar arbustos e afastar serpentes venenosas que estavam mordendo crianças em uma escola local.

Quanto tempo uma pessoa levaria para afastar as cobras e cortar os arbustos?

(Aponte para a imagem da esquerda da parte de baixo.) Este grupo está limpando as ruas perto de um Mercado onde membros vendem seus produtos.

Como você acha que os membros do grupo estão se sentindo?

(Aponte para a imagem da direita na parte de baixo.) Este grupo está gastando duas horas visitando e ajudando residentes de um centro local para idosos.

Por que você acha que eles escolhem server enquanto poderiam estar fazendo outra coisa?

Como você acha que os projetos de serviço deste grupo ajudaram sua comunidade, lar e negócios?

Como servir ajuda nosso grupo e ajuda outros?

**Ler em voz alta:** Cada comunidade tem seus próprios problemas e necessidades. Resolver essas necessidades e problemas toma mais tempo, planejamento e recursos que uma pessoa tem. Mas, como um grupo, nós podemos conseguir mais trabalhando em conjunto.

**Atividade:** Até agora discutimos dois planos—De Negócios e do Lar. São planos que fazemos sozinhos, mas para criar um plano para servir a comunidade, precisamos de trabalhar em conjunto. Juntos, podemos ajudar uns aos outros e resolver problemas da comunidade que afetam nossos lares e negócios. Vamos começar a fazer nosso Plano de Serviço Comunitário.

Quais são os problemas e necessidades na nossa comunidade? (Liste todas as respostas do grupo no quadro ou pedaço de papel.)

Tem algum problema ou necessidade que nosso grupo poderia ajudar a resolver?

O que poderíamos fazer como projeto de serviço de grupo que ajudaria a resolver esse problema?

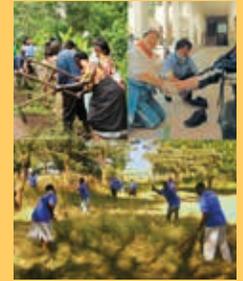
Todos vocês estariam dispostos a apoiar um projeto de serviço?

Como um grupo, respondam as seguintes questões e liste as respostas na página 12 da sua apostila.

O que queremos fazer para nosso projeto de serviço em grupo?

Quando? Onde? Qual é o meu papel?

**Se divirtam e façam!**



Um projeto de serviço em grupo irá unir o grupo e encorajar confiança e respeito entre os participantes.

**Apostila**

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DO PLANO

### Apostila

OS 6 P's do negócio são **Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo**. Hoje aprendemos sobre Plano. Vá à página 10 da sua apostila. Leiam juntos os três princípios de **plano** que discutimos hoje:

1. **Plano Para os Negócios .**
2. **Plano Para o Lar.**
3. **Plano Para Servir sua Comunidade.**

A promessa de Grupo ou dever de casa dessa semana é desenvolver nossos Planos de Comunidade e do Lar:

### Ler em voz alta: **Promessa de Grupo:**

Vou completar minha Roda de Qualidade de Vida (Plano do Lar) e considerar como posso melhorar.

Vou planejar um projeto de serviço comunitário com o grupo.

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA DA SEMANA

**Evidência:** *(Escolha alguém para apresentar seu negócio para o grupo durante o tempo de Evidência no início da próxima reunião. Lembre-se de usar o **Checklist do Negócio em Evidência** na página 51 da sua apostila)*

---

(nome)

## PARCEIROS DE AÇÃO

**Ler em voz alta:** Você está contatando seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem, telefonema ou visita ajuda vocês a manter as promessas. Para mais variedade, você pode escolher um novo Parceiro de Ação cada vez, ou formando par com alguém que você trabalha bem.

## CERTIFICAÇÃO

**Ler em voz alta:** Lembre-se que para certificar, você precisa preparar um Plano de Negócios, um Plano do Lar e um Plano da Comunidade. Preencha o Plano de Negócios em branco na página 66 da sua apostila enquanto discute cada princípio semana a semana.

### NOTA DO FACILITADOR:

*Certifique-se de anotar seus planos de negócios, lar e Comunidade.*

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 12 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

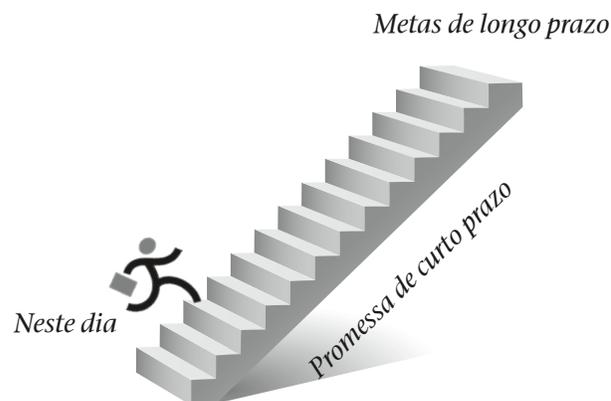
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou completar minha Roda de Qualidade de Vida (Plano do Lar) e considerar como posso melhorar. Vou planejar um projeto de Serviço Comunitário com o grupo.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima *semana*.  
(Encerre a Reunião.)



Encoraje participantes a manter suas promessas e manter contato com seu Parceiro de Ação durante a semana para encorajamento e apoio.

## 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.**

# MEU PROGRESSO

## UNIDADE 4: PAPELADA – ORÇAMENTO DO LAR

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** (Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Complete sua Roda de Qualidade de Vida e planeje um projeto de ação comunitária.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Econômica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PAPELADA – ORÇAMENTO DO LAR INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes 5 princípios, páginas 39–45.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 38 e leiam juntos os cinco princípios abaixo:

**Ler em voz alta:**



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

**Ler em voz alta:** Aesop, o antigo Grego autor de fábulas, contou a história do Ganso com o Ovo Dourado.

“Um dia, um fazendeiro pobre encontrou um ovo amarelo brilhante no ninho de seu ganso. Era pesado como uma pedra e ele ficou tentado a jogá-lo fora pensando que alguém estava pregando uma peça nele. Mas, em vez disso, levou ele para casa e descobriu era puro ouro. No dia seguinte, ele encontrou outro ovo dourado, e a mesma coisa acontecia todos os dias.

Ele ficou rico ao vender os ovos dourados, mas então ficou ganancioso. Um dia, ele quis mais do que apenas um ovo. Então, ele matou o ganso e o abriu para encontrar mais, mas é claro que não havia ovo dentro do ganso.”

**Discutir:** O que aconteceu quando o fazendeiro quis mais do que o ganso podia dar?

Se seu negócio é o ganso, o que você poderia fazer para matar seu negócio?

**Ler em voz alta:** Hoje, discutiremos princípios importantes para que você não mate seu negócio. Assim, ele continuará botando ovos dourados (gerando lucro).

## PRINCÍPIO 1: SEPARE DINHEIRO PESSOAL E DO NEGÓCIO

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Separe Dinheiro Pessoal e do Negócio.*

**Assistir:** “Não mate as galinhas: Parte I” e “Não Mate as Galinhas: Parte II” [srs.lids.org/videos](https://srs.lids.org/videos). Começando e Desenvolvendo meu negócio: Capítulo 5. (Sem vídeo? Dê o papel de Mateo e Maria para membros do grupo e peça para eles lerem em voz alta o resumo do vídeo na página 13 da sua apostila.)

### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE I

### RESUMO DO VÍDEO



MATEO: Maria. Olhe todos esses ovos. Seu negócio vai bem. MARIA: Sim, todo trabalho está começando a valer a pena



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



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

**Discutir:** O irmão de Maria quer dinheiro, mas se ela der a ele, vai prejudicar seu negócio. O que Maria deveria fazer?

### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE II

### RESUMO DO VÍDEO



Se você trabalha em um hotel, você 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 seu negócio.



Aqui está a chave. Você e seu negócio são independentes. Precisa haver lugares separados para manter dinheiro pessoal e dinheiro do negócio.



Os lugares separados e os registros separados são importantes. Mas como conseguir dinheiro fora do negócio para sua família?



Se pague um salário ou comissão, exatamente como se você trabalhasse para outra pessoa. Isso se torna sua renda pessoal.



Este passo simples irá proteger você e seu negócio. Separe dinheiro pessoal e do negócio.

**PRINCÍPIO 1** CONTINUAÇÃO:**SEPARE DINHEIRO PESSOAL E DO NEGÓCIO**

**Discutir:** Se amigos ou família precisam de dinheiro, como o irmão de Maria, o que devemos fazer?

Por que é importante separar dinheiro pessoal do dinheiro do negócio?

Como vamos separar suas finanças pessoais e dos negócios?

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

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Se Pague um Salário ou Comissão.**

**Assistir:** “Não Mate as Galinhas: Parte III” [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). Começando e Desenvolvendo meu Negócio: Capítulo 5. (Sem vídeo? Peça aos membros para fazerem o papel de MATEO e MARIA e peça para que eles leiam em voz alta o resumo do vídeo na página 14 da apostila.)

**NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE III****RESUMO DO VÍDEO**

MARIA: Mateo, se eu matar e vender minhas galinhas, então eu não terei ovos para vender. 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.



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

**Discutir:** Por que é melhor para Maria compartilhar das suas economias pessoais ao invés do dinheiro do seu negócio?

**Ler em voz alta:** Um salário é uma quantia fixa que pegamos do negócio independente de quão bem ele está indo. Uma comissão é uma porcentagem das vendas que fazemos em um dia ou semana. Precisamos nos pagar um salário ou comissão para termos nosso próprio dinheiro. Ajudamos outras pessoas com nosso salário ou comissão pessoal e não com o dinheiro que o negócio ganha.

**Apostila**

Escreva ou desenhe em sua apostila na página 14 como você vai pagar você mesmo um salário ou comissão. Compartilhe com o grupo o que escreveu.

### PRINCÍPIO 3: NÃO ROUBE DO SEU NEGÓCIO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Não Roube do Seu Negócio .**

**Atividade:** **Brincadeira do negócio de doces.** (Convide duas pessoas à frente do grupo. Dê a uma delas um pedaço de papel com a palavra “DONO”. Dê para a outra pessoa dois papéis, um com as palavras “Doces e Guloseimas, NEGÓCIO DE DOCES” e o outro com um desenho de doce. Mostre que o dono é diferente do negócio. Eles são dois entes separados. Agora peça a uma terceira pessoa para fingir ser um filho do dono e pedir doces. Peça para eles responderem primeiro “sim” e depois “não”. Qual é melhor?)



**Ler em voz alta:** Se o dono pegar doces do negócio sem pagar por ele, ele está roubando do negócio.

**Discutir:** Por que é importante não dar seu produto de graça mesmo que para a família? O que o dono pode fazer se quiser dar doce a seu filho?

**Ler em voz alta:** Quando pegamos produtos (às vezes chamado de inventário) da nossa loja e não pagamos por eles, estamos roubando do nosso próprio negócio. Não teremos dinheiro para comprar um novo produto ou nos pagar um salário ou comissão. Se você der algo da sua loja para alguém, você precisa pagar a seu negócio de novo com seu dinheiro pessoal.

**Apostila**

Na sua apostila na página 14, escreva ou desenhe como você vai separar seu dinheiro pessoal do dinheiro do negócio.

### PRINCÍPIO 4: ECONOMIZE REGULARMENTE

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 4: Economize Regularmente.**

Pessoas economizam dinheiro quando a segurança e Liberdade de ter dinheiro extra é mais importante que a emoção de gastá-lo. Por exemplo, pessoas economizam comendo menos, andando mais, desligando as luzes, economizando moedas em uma jarra ou compartilhando ferramentas.

**Discutir:** O que você fez até agora para economizar? Como você pode tornar economizar um hábito?

**Apostila**

Na sua apostila na página 14, escreva ou desenha coisas que você fará para criar o hábito de economizar.



“Me comprometi a economizar e minha vasilha está quase cheia agora.”

**PRINCÍPIO 5:  
FAÇA E SIGA UM ORÇAMENTO PESSOAL**

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 5: Faça e Siga um Orçamento Pessoal.*

**Apostila**

Vá à página 15 da sua apostila e siga enquanto lê em voz alta sobre o orçamento de Maria.

Maria se paga 2000 por mês do seu negócio de galinhas, mesmo se ela ganhar mais. Este é seu orçamento para janeiro. Tem uma coluna para o que ela planeja gastar e uma coluna para o que ela realmente gastou. Antes do mês começar, ela preenche o que ela planeja gastar. Então, ela escreve o que ela realmente gastou quando o mês acabou. Com um parceiro, leia o orçamento para ver como Maria foi.

**NOTA DO FACILITADOR:**

Como facilitador, você pode desenhar essa tabela no quadro ou pedir para que os participantes acompanhem em suas apostilas enquanto você explica a atividade.

<i>Orçamento da Maria</i>	<i>Plano</i>	<i>Real</i>	<i>Your Budget</i>	<i>Plano</i>	<i>Real</i>
<i>Renda</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>Renda</i>		
<i>Despesas</i>			<i>Despesas</i>		
<i>Doações</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>Doações</i>		
<i>Economia</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>Economia</i>		
<i>Aluguel</i>	<i>500</i>	<i>500</i>	<i>Aluguel</i>		
<i>Utilitários</i>	<i>80</i>	<i>80</i>	<i>Utilitários</i>		
<i>Comida</i>	<i>450</i>	<i>420</i>	<i>Comida</i>		
<i>Roupas</i>	<i>50</i>	<i>0</i>	<i>Roupas</i>		
<i>Escola</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>Escola</i>		
<i>Transporte</i>	<i>50</i>	<i>50</i>	<i>Transporte</i>		
<i>Médico</i>	<i>100</i>	<i>250</i>	<i>Médico</i>		
<i>Seguro:</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>Seguro:</i>		
<i>Entretenimento</i>	<i>70</i>	<i>0</i>	<i>Entretenimento</i>		
<i>Outros:</i>			<i>Outros:</i>		
<i>Outros:</i>			<i>Outros:</i>		
<i>Total Despesas</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>Total Despesas</i>		
<i>Total Renda</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>Total Renda</i>		

**Discutir:** Como Maria foi em janeiro?  
Como ela ajustou seu plano?

**Atividade:** **Escreva seu orçamento planejado para o próximo mês.** Vá à página 15 da sua apostila e tome um tempo para escrever o que você pretende gastar no próximo mês. Então, durante o mês, registre o que você ganha e o que você gasta e veja como foi seu planejamento.

**Apostila**

## PAPELADA – ORÇAMENTO DO LAR RESUMO DOS PRINCÍPIOS

### Apostila

Os 6 princípios do Negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. Vá para a página 13 da sua apostila. Leiam juntos os cinco princípios de **Papelada- Orçamento do lar** que discutimos hoje:

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

### Ler em voz alta: **Promessa de Grupo:**

Vou separar meu dinheiro pessoal do dinheiro do meu negócio.

Vou escrever um orçamento pessoal.

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PRÓXIMA SEMANA

**Evidência:** *Escolha alguém para apresentar seu negócio para o grupo durante o tempo de Evidência no início da próxima reunião. Lembre-se de usar a Checklist do Negócio em Evidência na página 51 da sua apostila.)*

---

(nome)

## PARCEIROS DE AÇÃO

**Ler em voz alta:** Você está contatando seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem, telefonema ou visita ajuda vocês a manter as promessas. Para mais variedade, você pode escolher um novo Parceiro de Ação cada vez, ou formando par com alguém que você trabalha bem.

## CERTIFICAÇÃO

**Ler em voz alta:** Lembre-se que para certificar, você precisa preparar um Plano de Negócios, um Plano do Lar e um Plano da Comunidade. Preencha o Plano de Negócios em branco na página 66 da sua apostila enquanto discute cada princípio semana a semana.

### NOTA DO FACILITADOR:

*Como facilitador, você pode desenhar essa tabela no quadro ou pedir para que os participantes acompanhem em suas apostilas enquanto você explica a atividade.*

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 15 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

**Apostila**

**Ler em voz alta:**

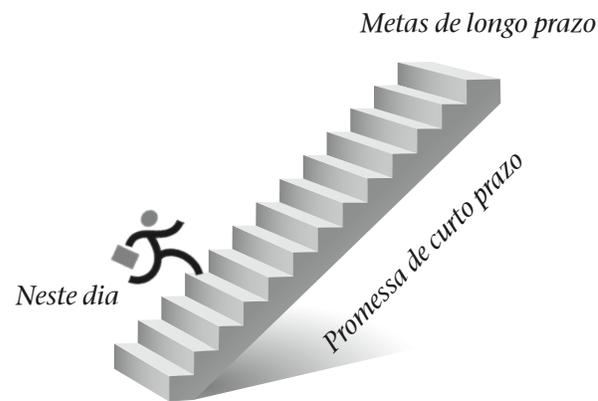
Esta semana farei as seguintes promessas:

- 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.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.



Encoraje participantes a manter suas promessas e manter contato com seu Parceiro de Ação durante a semana para encorajamento e apoio.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)

## UNIDADE 5: PAPELADA— 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.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Na última vez, prometemos separar dinheiro pessoal do dinheiro do negócio e escrever um orçamento pessoal.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

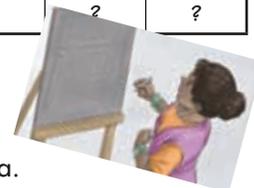
*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PRICE INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro por 60 minutos para cobrir os seguintes 4 princípios, páginas 47–57.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 46 e leiam juntos os quatro princípios abaixo:

**Ler em voz alta:**



- 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.**

**Ler em voz alta:** Estes quatro princípios de Preço irão nos ajudar a decidir sobre o preço do nosso produto ou serviço. Vamos ler em voz alta a história do John e prestar atenção nos quatro princípios.

**História:** John vende peixe. Ele compra peixe cru nas docas por um dólar cada. Ele cozinha e vende os peixes por um dólar cada. Ele paga um amigo para Transportar o peixe das docas até a tenda que ele aluga no mercado. Todos adoram comer o peixe do John. Ele vende todos seus peixes todos os dias. Mas John está tendo dificuldades para viver. Ele não tem nem dinheiro para pagar o aluguel da tenda este mês. John pensa “Como posso fazer mais dinheiro?” Ele decide fazer mais viagens para o mercado de peixes para vender mais peixes por dia.

**Discutir:** Mais viagens ao mercado ajudariam John a fazer mais dinheiro?

Por que devemos descobrir o custo total do nosso produto ou serviço antes de definirmos o preço?

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

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Saiba o Custo do Seu Produto ou Serviço.*

**Discutir:** Como saber o verdadeiro custo para produzir e vender seu produto poderia ajudar John a criar lucro?

Quais são outros custos que John tem além do peixe?

**Apostila**

Vá à página 16 da sua apostila para discutir as seguintes quatro caixas de trabalho. Vamos olhar para a caixa atual e responder algumas perguntas.

### CAIXA ATUAL

Registro de Renda e Despesa				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<b>Balanco Inicial do Negócio</b>				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 renda</i>	-400	300	

Negócio de peixes do John Declaração de renda	
<b>Renda</b>	
Peixes Cozidos	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

**Discutir:** Qual a renda de John se ele vender 300 peixes cozidos?

Quanto custam 300 peixes crus para John?

Quais são os outros custos de John?

John está tendo lucro ou perdendo dinheiro?

**Ler em voz alta:** Você precisa saber todos seus custos antes de definir o preço do seu produto ou serviço. Vá à página 16 da sua apostila e gaste os próximos dois minutos para escrever todos os custos do seu negócio que você consegue lembrar.

**Apostila**

Compartilhe com o grupo alguns custos que você escreveu. Depois de ouvir outros custos, você consegue pensar em algum outro custo que deveria ter escrito.

**PRINCÍPIO 2:  
REDUZA CUSTOS**

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 2: Reduza Custos.*

Em grupo, escolham três dos custos que discutimos.  
Como podemos reduzi-los?

**Apostila**

Leia em voz alta o aviso na página 17 da sua apostila

**AVISO!**

Muitos pensam que para começar um negócio precisam de um empréstimo, um escritório ou empregados. Despesas como essas são chamadas de custos fixos. Você precisa pagar custos fixos independentemente de seu negócio estar fazendo dinheiro. Custos fixos são difíceis de serem reduzidos. Pequenos negócios bem-sucedidos tem o mínimo de custos fixos possíveis.

**Discutir:** Quais são custos fixos que donos de negócios podem ter?  
Como você pode evitar ou reduzir esses custos?

**Ler em voz alta:** John decide reduzir seus custos. Ele encontra um pescador que vende peixes a ele por 0.50 cada em vez de 1. Olhe a caixa de Reduzir Custos em sua apostila.

**REDUZA CUSTOS**

**Registro de Renda e Despesa**

Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanco
<b>Balanco Inicial do Negócio</b>				500
	300 Peixe Cru	-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 renda</i>	-250	300	

**Negócio de peixes do John**  
Declaração de renda

<b>Renda</b>	
<i>Peixes Cozidos</i>	300
<i>Renda Total</i>	300
<b>Despesas</b>	
<i>Peixe Cru</i>	-150
<i>Suprimentos</i>	-20
<i>Aluguel</i>	-60
<i>Transportee</i>	-20
<i>Despesas Totais</i>	-250
<b>Lucro (ou Perda)</b>	50

**Discutir:** Quanto custam 300 peixes crus para John agora?  
Quanto John ganha ao vender 300 peixes cozidos?

**Ler em voz alta:** John criou lucro ou perdeu?

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

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 3: Aumente Preços ou Vendas Agregando Valor.*

Depois de dois meses, o pescador do qual John conseguia os peixes ficou doente e não conseguia mais vender peixes a 0.50. Para continuar no negócio, John precisou voltar a comprar os peixes por 1. Para conseguir lucrar, John decidiu aumentar seu preço para 1.50. Ele ainda vendeu todo seu peixe cozido.

**Apostila**

Vá à página 18 da sua apostila e veja a caixa de Aumentar Preço.

**AUMENTAR PREÇO**

Registro de Renda e Despesa				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanco
<b>Balanco Inicial do Negócio</b>				500
	300 Peixe Cru	-300		200
	Market Stall Aluguel	-60		140
	Óleo de Cozinha	-5		135
	Transporte	-20		115
	Pimentas e Papel	-5		110
	Combustível	-10		100
	300 Peixes Cozidos		450	550
	<i>Total de despesas e renda</i>	-400	450	

Negócio de peixes do John Declaração de renda	
<b>Renda</b>	
Peixes Cozidos	450
<i>Renda Total</i>	450
<b>Despesas</b>	
Peixe Cru	-300
Suprimentos	-20
Aluguel	-60
Transportee	-20
<i>Despesas Totais</i>	-400
<b>Lucro (ou Perda)</b>	50

**Discutir:** Olhando para a caixa de Aumentar Preço na sua apostila, quanto John aumentou o preço do seu peixe cozido?

Quanto de renda John consegue vendendo 300 peixes cozidos?

John está perdendo dinheiro ou criando lucro?

**PRINCÍPIO 3** CONTINUAÇÃO:

**AUMENTE PREÇOS OU VENDAS AGREGANDO VALOR**

**Ler em voz alta:** Depois de uma semana, o filho do pescador doente veio a John e lhe ofereceu peixes por 0.50 de novo. O filho também prometeu transportar o peixe para a tenda de John sem custos adicionais.

**REDUZIR CUSTOS E AUMENTAR PREÇO**

<b>Registro de Renda e Despesa</b>				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<b>Balanço Inicial do Negócio</b>				500
	300 Peixe Cru	-150		350
	Market Stall Aluguel	-60		290
	Óleo de Cozinha	-5		285
	Transporte	-0		285
	Pimentas e Papel	-5		280
	Combustível	-10		270
	300 Peixes Cozidos		450	720
	<i>Total de despesas e renda</i>	-230	450	

<b>Negócio de peixes do John</b> Declaração de renda	
<b>Renda</b>	
Peixes Cozidos	450
<i>Renda Total</i>	450
<b>Despesas</b>	
Peixe Cru	-150
Suprimentos	-20
Aluguel	-60
Transportee	-0
<i>Despesas Totais</i>	-230
<b>Lucro (ou Perda)</b>	220

**Discutir:** Olhando na página 18 na última caixa, Reduzir Custos e Aumentar Preço, na sua apostila, qual é o custo de 300 peixes crus para John?

Qual é o seu custo para o transporte?

Qual é o total de todos os custos de John agora?

John deveria aceitar a oferta do filho do pescador? Por quê?

Vá para a página 19 da sua apostila. Escreva ou desenhe diferentes formas com as quais você pode reduzir custos ou aumentar preços para seu negócio.

**Apostila**

PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:

**AUMENTE PREÇOS OU VENDAS AGREGANDO VALOR**

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Prato do Peixe Feliz** na página 53.

**Ler em voz alta:** Essa é uma imagem de como o John vende seu peixe cozido hoje. Ele o chama “Prato do Peixe Feliz”.

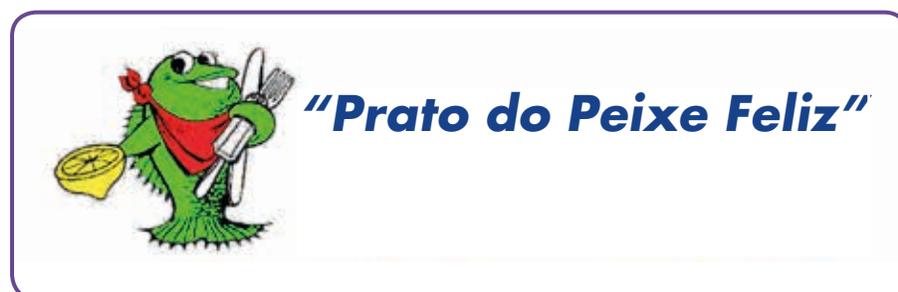
Por que você imaginaria que o Prato do Peixe Feliz de John vende?

**História:** John sempre mantém a área de sua barraca limpa e atrativa. Ele até colocou vasos de flores ao redor de sua barraca. Ele comprou uma fritadeira e adicionou batata frita (chips) ao seu peixe e aumentou o preço para 3. John sempre vendeu todos seus peixes, mas ele ficou tão ocupado que ficou difícil cozinhar e servir os consumidores ele mesmo.

Então, John decidiu contratar um ajudante para servir os clientes e para limpar. Para continuar lucrando, John precisou aumentar o preço para 6. Alguns clientes reclamaram, mas ele ainda vendia todos seus Peixes. John adicionou uma mesa e algumas cadeiras para que os clientes se pudessem sentar. A barraca de John estava perto de uma estátua histórica que turistas iam ver.



*Quanto você pode gerar lucro ao aumentar os preços e agregar valor?*



**Ler em voz alta:** Às vezes turistas sentavam-se e descansavam nas cadeiras de John. Eles frequentemente perguntavam sobre seu peixe, mas eles queriam pagar com cartão de crédito. O cunhado de John ofereceu trabalhar com ele e que le podia ajudar a conseguir mais cadeiras e mesas. John conseguiu um aplicativo de celular para possibilitar turistas pagarem com cartão de crédito. Ele também começou a usar pratos de porcelana e introduziu um molho especial excelente com peixe e salada. Ele ainda vende todos seus peixes todos os dias.

No Restaurante Peixe Feliz, John agora cobra 12 pelo Prato do Peixe Feliz. John conseguiu aumentar o preço de um para 12, pois ele agregou valor ao seu produto.

**Discutir:**

**Apostila**

Como John agregou valor?

Vá à página 19 da sua apostila. Escreva ou desenhe o que você pode fazer para agregar valor a seu negócio.

# PRATO DO PEIXE FELIZ



**PRINCÍPIO 4:  
TENHA MAIS DE UM FORNECEDOR**

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 4: Tenha mais de um Fornecedor.**

**Assistir:** “Não Feche seu Negócio: Parte I” e “Não Feche seu Negócio: Parte II” [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). Começando e Desenvolvendo Meu Negócio: Capítulo 5. (Sem vídeo? Peça a membros para fazerem os papéis de JOSEPHINE, GRACE e PRISCILLA e peça a eles para lerem em voz alta o resumo do vídeo na página 19 da apostila.)

**NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE I**

**RESUMO DO VÍDEO**



JOSEPHINE: Ei Grace. Qual é o problema?  
GRACE: Preciso fechar meu negócio.  
PRISCILLA: Ó Grace, sinto muito. Mas porquê?



GRACE: O homem de quem eu compro água pura acabou de aumentar seus preços. Eu comprava por 7 e vendia por 10. Mas agora ele aumentou o preço para 10.



PRISCILLA: Grace, você conversou com ele?  
GRACE: Não. Porquê? Seus preços são seus preços.

**Discutir:** O que Grace pode fazer para não precisar de fechar seu negócio?



**PRINCÍPIO 4** CONTINUAÇÃO:  
**NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO**

**NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PART II**

**RESUMO DO VÍDEO**



**PRISCILLA:** Você precisa conversar com ele e falar que você é um dos clientes mais importantes dele. Sempre fale 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.  
**PRISCILLA:** Até mais. Tchau.

**Ler em voz alta:** É importante falar com nosso fornecedor, a pessoa que nos fornece materiais para nossos produtos.

**Discutir: Coisas importantes para perguntar aos fornecedores:**

- Você vende a crédito ou a dinheiro?
- Quem são seus competidores?
- Por que você é o melhor?
- Quanto você pode fornecer?

**Apostila**

Quem são seus fornecedores? Vá à página 20 da sua apostila. Escreva seus fornecedores atuais e potenciais e escolha algumas perguntas para fazer a eles.

Se junte com um parceiro e digam um ao outro o que seus negócios são. Agora, um finge ser o fornecedor do outro. Revezem praticando fazer essas perguntas.

## PRODUCT RESUMO DOS PRINCÍPIOS DO

### Apostila

Os 6 P's do Negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre o Preço. Vá à sua apostila, na página 16.

Leiam juntos os quatro princípios que discutimos hoje:

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.**

### Ler em voz alta: **Promessa de Grupo:**

1. Antes da próxima reunião calcule o verdadeiro custo do seu produto ou serviço.
2. Pense em pelo menos duas maneiras de agregar valor ou reduzir custos para aumentar seu lucro.

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PROXIMA SEMANA

**Evidência:** Escolha alguém para apresentar seu negócio para o grupo durante o tempo de Evidência no início da próxima reunião. Lembre-se de usar a **Checklist do Negócio em Evidência** na página 51 da sua apostila.)

---

(nome)

## PARCEIROS DE AÇÃO

**Ler em voz alta:** Você está contatando seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem, telefonema ou visita ajuda vocês a manter as promessas. Para mais variedade, você pode escolher um novo Parceiro de Ação cada vez, ou formando par com alguém que você trabalha bem.

## CERTIFICAÇÃO

**Ler em voz alta:** Lembre-se que para certificar, você precisa preparar um Plano de Negócios, um Plano do Lar e um Plano da Comunidade. Preencha o Plano de Negócios em branco na página 66 da sua apostila enquanto discute cada princípio semana a semana.

### **ALERTA DE CERTIFICAÇÃO:**

Confira com participantes para ver como eles estão progredindo com os requisitos de certificação.

Assine em sua apostila à medida em que completem cada requisito.

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 20 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

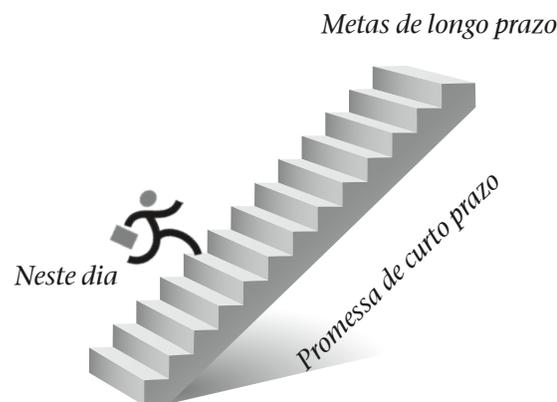
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou calcular o verdadeiro custo do meu produto ou serviço essa semana. Vou encontrar duas formas de agregar valor ou reduzir custos.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias – mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



Garanta que os participantes leiam em voz alta e juntos as promessas.

## 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.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Calcular o verdadeiro custo do meu produto ou serviço e encontrar duas maneiras de agregar valor ou de reduzir custos.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

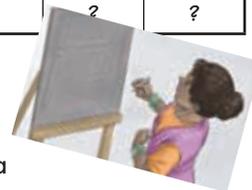
**Discutir:** *(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PAPELADA – NEGÓCIO INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes 4 princípios, páginas 59–67.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 58, e leiam juntos os quatro princípios listados abaixo:

**Ler em voz alta:**



1. **Mantenha Registros.**
2. **Faça um Registro de Renda e de Despesa.**
3. **Crie uma Declaração de Renda.**
4. **Evite Vender a Crédito.**

Estes quatro princípios de Papelada – Negócios nos ajudarão a descobrir se nosso negócio está lucrando. (Aponte para a imagem.)

**Discutir:** O que você vê na imagem?

Este barco irá flutuar?

Você se sentiria confortável com esse barco no meio do oceano?

O que você precisaria saber antes de levar este barco para uma longa jornada?

**Ler em voz alta:** Este barco é como nosso negócio. Você precisa saber algumas coisas sobre o barco e sobre seu negócio para ter certeza que eles irão flutuar antes de leva-los a águas profundas. Como o barco, você precisa saber algumas coisas a respeito do seu negócio antes de investir dinheiro, fazer um empréstimo ou gerar muitos custos fixos. Papelada fornece ferramentas que você pode usar para garantir que seu negócio irá flutuar.

## PRINCÍPIO 1: MANTENHA REGISTROS

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Mantenha Registros.*

**Assistir:** “Eu não sei” srs.lds.org/videos. Começando e Desenvolvendo meu Negócio: Capítulo 4. (Sem vídeo? Peça a membros para fazerem os papéis de MAX e DANIEL e JAMES e DANIEL e peça a eles para lerem em voz alta o resumo do vídeo na página 21 da apostila.)

### EU NÃO SEI



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



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



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



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



JAMES: Bom te ver, Daniel. Você parece ocupado. Você teve algum lucro? DANIEL: Sim, eu acho.



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

### RESUMO DO VÍDEO

**Discutir:** Como registros poderiam ajudar Daniel a saber se ele pagou Max ou não? Como Daniel poderia acompanhar qual estilo, cor ou número de cadeiras um cliente queria e quando eles irão buscá-las? Quais outros registros seriam úteis um carpinteiro manter? Quais outros registros seu negócio deveria ter?

**Apostila**

Vá à página 21 e escreva ou desenhe pelo menos três coisas que seu negócio deveria registrar. Então decida como você vai acompanhar essas coisas para sempre poder usá-las.

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

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Faça um Registro de Renda e de Despesa.**

**Apostila**

Vá à página 22 da sua apostila para o exemplo de negócio de corte de árvore de Carl e veja o registro de Renda e Despesa para o mês de março.

Um Registro de Renda e Despesa é um registro muito útil.

### NEGÓCIO DE CORTE DE ÁRVORE DE CARL

#### Registro de Renda e Despesa (Março 1–31)

1 Data	2 Descrição	3 Despesa	4 Renda	5 Balanço
<b>Balanço Inicial do 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 Orchard		+1000	+2500
3/29	Carregador de Motosserra	-1500		+1000
3/30	Remoção de Tocos de Susan Ward		+400	+1400
	<i>Total de Rendas e Despesas</i>	-2100	+2000	

#### Declaração de Renda (Março 1–31)

##### Renda

Corte de Árvore	+1600
Remoção de Tocos	+400
<i>Renda Total</i>	+2000

##### Despesas

Reparo de Caminhão	-100
Salário de Daniel	-500
Motosserra	-1500
<i>Total de Despesas</i>	-2100

##### Lucro (ou Perda)

-100

**Ler em voz alta:** Um registro de renda e despesa registra TODAS as transações do seu negócio e deve ter as seguintes colunas: Data, Descrição, Despesa, Renda e Balanço. Aponte para elas no registro de renda e despesa de Carl enquanto as lemos:

- 1 **Data**—A data na qual recebemos ou gastamos o dinheiro.
- 2 **Descrição**—Como ganhamos o dinheiro ou para quem pagamos.
- 3 **Despesa**—A quantia gasta. Colocar um sinal de negativo antes do número nos ajuda a lembrar de subtrair o valor do balanço de dinheiro.
- 4 **Renda**—O valor que recebemos. Adicionamos isso ao Balanço.
- 5 **Balanço**—O total que temos em caixa ou na conta de banco do negócio.

PRINCÍPIO 2 CONTINUAÇÃO:  
**FAÇA UM REGISTRO DE RENDA E DE DESPESA**

**Ler em voz alta:** Note onde Carl coloca Data, a Descrição, escreve suas despesas, sua renda e o balanço da caixa.

**Discutir:** Com quanto Carl começou? (*Balanço Inicial: 1500*)

No dia 2 de março Carl ganhou 200 cortando os árvores de Ralph Jones. Como isso afetou o balanço de Carl? (De 1500 para 1700).

No dia 16 de março quanto Carl pagou para Miguel? (500)

Por que Carl pagou Miguel? (*Salários*)

No dia 22 de março, Carl começou com 1500 em seu balanço e então trabalhou em Brown’s Orchard por 12 horas. (*Aponte quanto ele ganhou.*) Na coluna de renda ele escreveu 1000. Então ele adicionou 1000 para seu balanço. Qual o seu balanço no final do dia? ( $1500+1000=2500$ )

Em que dia Carl comprou uma nova motosserra? (3/29)

Quanto custou? (1500)

Carl escreveu -1500 na coluna de despesa. Qual era seu balanço antes de comprar a motosserra? (2500)

Qual era seu balanço depois de comprar a motosserra? ( $2500-1500=1000$ .)

**Registro de Renda e Despesa (Março 1-31)**

1 Data	2 Descrição	3 Despesa	4 Renda	5 Balanço
	Balanço Inicial do Negócio:			+1500
3/2	Corta de Árvores 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	Corta de Árvores de Pablo Ortega		+400	+1500
3/22	Corta de Árvores de Brown's Orchard		+1000	+2500
3/29	Carregador de Motosserra	-1500		+1000
3/30	Remoção de Neves de Susan Ward		+400	+1400
Total de Rendos e Despesas			-2100	+2000

**Ler em voz alta:** Um Registro de Renda e Despesa é um formulário comum de negócio. Devemos usá-lo todos os dias para registrar o dinheiro entrando e saindo do nosso negócio. Planeje para manter um Registro de Renda e Despesa para seu negócio.

**Discutir:** Qual era o balanço inicial de Carl?

Qual era o balanço de Carl no final do mês de março?

Pelo que discutimos, você diria que Carl está pronto para velejar seu barco do negócio por águas profundas? Por quê?

**Ler em voz alta:** Um dos maiores desafios ao manter registros é registrar renda no momento da venda. Você precisa registrar cada transação no momento em que recebe o dinheiro. Alguns exemplos de como as pessoas fazem isso são:

1. Ter o Registro de Renda e Despesa ao lado do seu ponto de venda.
2. Fazer uma marca de registros em uma lista de produtos.
3. Ter um aplicativo para seu smartphone (por exemplo "Aplicativo Sepi").
4. Usar uma caixa registradora.
5. Fornecer um recibo e manter uma cópia.

**Discutir:** Como você vai manter registros no momento da venda?

**PRINCÍPIO 3:  
CRIE UMA DECLARAÇÃO DE RENDA**

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Crie uma Declaração de Renda.**

Usando o Registro de Renda e Despesa de Carl você pode fazer uma Declaração de Renda. Uma Declaração de Renda é outra importante ferramenta dos negócios. Ela pega toda a renda e despesa de um mês, trimestre ou ano para determinar se você lucrou nesse período. Uma Declaração de Renda mostra Renda, Despesas e Lucro ou Perda. Vá à página 22 da sua apostila e veja a Declaração de Renda do Negócio de Corte de Árvores de Carl.

Apostila

**CARL'S CORTE DE ÁRVORE MING NEGÓCIO**

**Registro de Renda e Despesa (Março 1-31)**

Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<b>Balanço Inicial do 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 Orchard		+1000	+2500
3/29	Carregador de Motosserra	-1500		+1000
3/30	Remoção de Tocos de Susan Ward		+400	+1400
<b>Total de Despesas e Renda</b>		<b>-2100</b>	<b>+2000</b>	

**Declaração de Renda (Março 1-31)**

<b>Renda</b>	
Corte de Árvore	+1600
Remoção de Tocos	+400
<i>Renda Total</i>	<b>+2000</b>
<b>Despesas</b>	
Reparo de Caminhão	-100
Salário de Daniel	-500
Motosserra	-1500
<i>Total de Despesas</i>	<b>-2100</b>
<b>Lucro (ou Perda)</b>	<b>-100</b>

**Ler em voz alta:** Uma Declaração de Renda coloca entradas similares em categorias para você saber quanto você está gastando ou recebendo em áreas específicos. Note como todas as rendas com "Corte de Árvore" e despesas "Reparo de Caminhão" estão agrupadas na Declaração de Renda de Carl.

- Discutir:**
- Quanto Carl pagou para consertar seu caminhão esse mês?
  - Quanto Carl ganhou cortando árvores esse mês?
  - Qual a renda total de Carl do primeiro de março até 31 de março?
  - Quais foram os gastos totais de Carl?
  - Quanto a mais Carl gastou do que recebeu?

**PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:**  
**CRIE UMA DECLARAÇÃO DE RENDA**

**Atividade:** **Faça um exercício de Registro de Renda e Despesa e Declaração de Renda.** Vá à página 22 da sua apostila para o exercício de Registro de Renda e Despesa e Declaração de Renda. Pense nas despesas e rendas que você tem com seu negócio. Coloque eles no registro de despesa abaixo. Coloque os valores nas categorias de Renda e Despesa. Se não conseguir se lembrar de valores exatos, estime um valor ou invente algum. Se certifique de colocar um balanço inicial e final. Lembre-se, isso é apenas um exercício.

**Apostila**

**EXERCÍCIO DE REGISTRO DE RENDA E DESPESA E DECLARAÇÃO DE RENDA**

Registro de Renda e Despesa ( )Data				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<b>Balanço Inicial do Negócio</b>				
<i>Total de Despesas &amp; Renda</i>				

Declaração de Renda( )Data	
<b>Renda</b>	
	<i>Renda Total</i>
<b>Despesas</b>	
	<i>Despesas Totais</i>
<b>Lucro (ou Perda)</b>	

**Ler em voz alta:** Para fazer sua Declaração de Renda, olhe seu Registro de Renda e Despesa e determine quais transações são do mesmo tipo. Por exemplo, você pode ter várias entradas de comida ou comissões. Agrupe as despesas e rendas da mesma categoria e os coloque em uma linha da Declaração de Renda. Garanta que todas as entradas do registro estejam na sua Declaração de Renda.

**Discutir:** Você lucrou no seu exercício de Declaração de Renda?  
 Geralmente Declarações de Renda são feitas mensalmente. Por que seria útil ter uma declaração de renda todo mês?  
 Quais será o seu maior desafio para manter um Registro de Renda e Despesa e fazer uma Declaração de Renda todo mês?  
 Como podemos ajudar uns aos outros a manter esses registros em nossos próprios negócios?

## PRINCÍPIO 4: EVITE VENDER A CRÉDITO

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 4: Evite Vender no Crédito.*

Quando você dá a uma pessoa seu produto e ela diz que vai pagar depois, você está vendendo a crédito. Isso é perigoso para seu negócio. Leia as seguintes razões para evitar o crédito:

### PESSOAS NÃO PAGAM



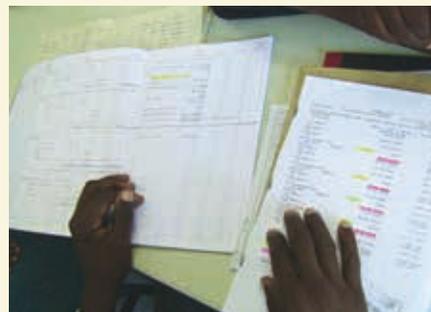
Pessoas não pagam como prometeram. Você perde tempo e dinheiro tentando coletar o débito que te devem.

### DIFÍCIL MANTER REGISTROS



Crédito é mais difícil de registrar porque nenhum dinheiro entra no caixa. Você precisa manter um registro de dinheiro separado para o que te devem, chamados “Dinheiro a Receber”

### CUSTA DINHEIRO A VOCÊ



Se você fez um empréstimo para seu negócio e começa a dar crédito sem cobrar, você está perdendo dinheiro.

**Discutir:** O que é crédito?

Há momentos em que devemos oferecer crédito? Quando e por quê?

**Atividade:** **Sua Política de Crédito.** Na página 23 da sua apostila, escreva ou desenhe sua política de crédito para seu negócio.

**Apostila**

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DO PAPELADA

### Apostila

Os 6 P's do Negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. Vá à página 21 da sua apostila. Leiam juntos os quatro princípios de Papelada – Negócio que discutimos hoje:

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

**Ler em voz alta:** A Promessa de Grupo dessa semana ou dever de casa é manter registros.

#### **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.

### NOTA DO FACILITADOR:

*Ouçã e respeite todos os participantes. Todos são importantes.*

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PRÓXIMA SEMANA

### Apostila

Vá à página 24 da sua apostila para a Checklist dos **6 P's do Negócio** na Unidade 7. Na próxima semana, cada um de vocês fará uma apresentação de três minutos do seu negócio ou ideia de negócio. Como um guia para preparar essa atividade, siga a Checklist dos P's do Negócio.

## CERTIFICAÇÃO



*Para certificar que você deve manter sua papelada.*

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa** Vá à página 23 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

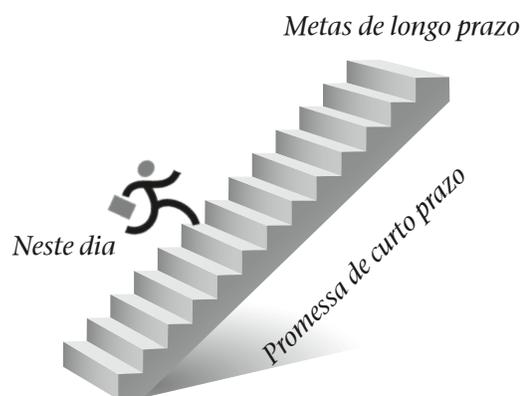
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei 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.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta um ao outro. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



Encoraje participantes a manter suas promessas e manter contato com seu Parceiro de Ação durante a semana para encorajamento e apoio.

## 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.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Fazer e manter um Registro de Renda e Despesa para meu negócio. Criar uma Declaração de Renda para meu negócio do último mês.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

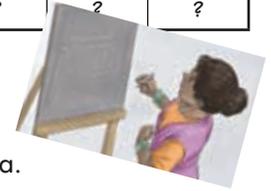
**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?



## REVEJA E RENOVE INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes 4 princípios, páginas 69–75.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 68 e leiam juntos os quatro princípios descritos abaixo:

**Ler em voz alta:**



1. **Descreva seu Negócio .**
2. **Foque no Progresso do Lar.**
3. **Aumento o Impacto na Comunidade.**
4. **Se Torne Mais Autossuficiente.**

**Ler em voz alta:** Esses são os quatro princípios de **Reveja e Renove** que discutiremos hoje. Vamos ver como seu negócio ou ideia de negócio está progredindo e como você pode recarregar seus planos de negócio, lar e comunidade para se tornar mais autossuficiente.

**História:** (Aponte para Jenia na Imagem.) Essa é Jenia. Ela participou de sessões de grupo de autossuficiência e trabalhou para manter as promessas que fazia toda semana. Ela pensa se está fazendo o suficiente e se pode fazer melhor. Ela quer se certificar e fortalecer seus três planos para autossuficiência. Durante uma sessão de Reveja e Renove como a que vamos ter hoje, ela examinou seus três planos – negócio, lar e comunidade. Ela descreveu seu negócio para o grupo. Ela considerou sua Roda de Qualidade de Vida e quão balanceado estava seu negócio com as outras áreas importantes de sua vida. Seu grupo se organizou para servir à comunidade. Ela reconhece seu progresso e se comprometeu novamente a se certificar e encontrar maior sucesso nas metas de negócios, lar e comunidade. Ela tem fé que pode continuar seguindo em frente.

**Discutir:** O que Jenia ganhou com sua sessão de Renove e reveja?

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Seus Três Planos** na página 71.

**Ler em voz alta:** Hoje vamos rever e renovar seus três planos para autossuficiência.

**Discutir:** O que são esses três planos? (*negócio, lar e comunidade*)

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

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 1. Descreva seu Negócio .** (*Leve 30 minutos ou menos.*)

Uma excelente maneira de entender mais claramente e então melhorar seu negócio é primeiro explica-lo a outra pessoa. Por 30 minutos, nós vamos descrever nossos negócios uns para os outros.

### **Apostila**

Vá à página 24 da sua apostila. Vamos cada um tomar três minutos para apresentar nossas ideias de negócio usando o esboço do Checklist dos **6 P's do Negócio**: Plano, Produto, Processo, Preço, Promoção e Papelada. Após nossa descrição, teremos dois minutos para perguntas e feedback. Anotem no mesmo formulário. Quem quer começar?

**Atividade: Apresente seu Negócio.** (Facilitadores—Três minutos para relatar, dois minutos para feedback e perguntas. Use um cronômetro para todos terem uma chance. Se seu grupo tiver mais de seis membros, divida em dois grupos menores para completar essa atividade. MEMBROS APRESENTEM AGORA.) Obrigado pela apresentação e pelo feedback.

**Ler em voz alta:** Teremos chances de continuar a descrever nosso negócio nas semanas seguintes. Durante as próximas semanas, vamos implementar ideias do feedback e continuar a melhorar nossos negócios.

Vamos aplaudir todo mundo!

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

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Foque no Progresso do Lar.** (*Leve 10 minutos ou menos.*)

### **Apostila**

Volte para a página 11 da sua apostila na Unidade 3. Olhe sua lista de oito importantes áreas da vida e os passos de ação que escreveu para cada um, algumas semanas atrás.

**Atividade: Seu Progresso Pessoal.**

Tome um minuto para refletir sobre seu progresso em cada um desses oito passos em seu plano do lar. Agora, reúna com um parceiro e descreva para ele seus pensamentos sobre as seguintes questões:

Como você está indo em cada um dos passos de ação?

Você quer mudar ou ajustar algum dos seus passos de ação?

O que você gostaria de fazer para melhorar?

Algum desses passos poderia se tornar parte da sua promessa pessoal nesta sessão ou nas semanas que virão?

### **NOTA DO FACILITADOR:**

*Garanta que todos tenham uma chance de participar e compartilhar suas próprias histórias.*

# SEUS TRÊS PLANOS



**NEGÓCIO**



**LAR**



**COMUNIDADE**

### PRINCÍPIO 3: AUMENTO O IMPACTO NA COMUNIDADE

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Aumento o Impacto na Comunidade.** (15 minutos.)

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Sua Projeto de Serviço Comunitário** na página 73. Aqui proprietários de negócios na Uganda estão limpando um caminho para seu mercado. Eles reconhecem que negócios bem-sucedidos estão envolvidos na comunidade. Serviço comunitário melhora a marca do nosso negócio, resolve problemas que afetam nosso negócio e ajudam a construir maior unidade no grupo. Para conseguir um certificado, precisamos completar pelo menos um projeto de serviço comunitário.

**Atividade:** **ATINJA SUA COMUNIDADE.**

Vamos considerar alguns exemplos de donos de negócios e grupos como nosso que estão envolvidos em serviço comunitário. (*Passa esse manual pelo grupo e peça aos membros que se levantem e leiam em voz alta as quatro histórias abaixo.*)

**1** Em um grupo na Guatemala, um membro disse que recebeu um gato morto na porta de seu negócio de pizza. Isso significa que pessoas más estavam pedindo para ele pagar dinheiro todo mês ou sua família seria ameaçada. O grupo fez uma reunião extra para discutir como parar a criminalidade na região.

**2** Um grupo de mulheres africanas queria parar violência doméstica no vilarejo. Elas decidiram bater panelas sempre que ouvissem alguém sofrendo abuso no bairro. Isso deixou os vizinhos em alerta e alguns dos homens pararam com os abusos. A violência diminuiu significativamente.

**3** Um grupo na Guiana viu que lixo na rua incomodava os clientes. Eles definiram um dia para limpar a rua e foram de porta em porta convidando os vizinhos para se juntarem a eles. Com a ajuda de todos, eles encheram 86 sacos de lixo em um dia. Com panfletos eles atraíram muitos novos clientes.

**4** Wilma Salinas, chefe de um Conselho Empresarial Comunitário nas Filipinas, mostrou a seu grupo que os negócios mais efetivos e sustentáveis são envolvidos ativamente nas comunidades.

**Discutir:** Como serviço comunitário ajuda as pessoas a se tornarem mais autossuficientes? Por que é importante para um negócio ajudar com os problemas locais? Por que serviço comunitário é bom para os negócios? Quais problemas em nosso bairro poderiam ser consertados se trabalhássemos juntos?

**Atividade:** **Faça um Projeto de Serviço.** Vamos listar alguns dos problemas da nossa região. Vamos discutir sobre eles e definir um passo de ação. Vamos definir uma data para nosso projeto de serviço agora.

(*Se seu grupo ainda não completou um projeto de serviço, separe um tempo agora para finalizar o plano de comunidade de seu grupo. Se fizeram um projeto, vocês podem considerar outro. Defina uma hora e local, para que o máximo de membros possa participar.*) Vá à página 25 da sua apostila e escreva quando e onde será o projeto de serviço.

**Apostila**

# SEU PROJETO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO



### PRINCÍPIO 4: SE TORNE MAIS AUTOSSUFICIENTE

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 4: Se Torne Mais Autossuficiente.**

**Apostila**

Vá à página 25 da sua apostila. Este é William Mbaza. Note como ele usa os 6 P's lendo a história.

Meu nome é William Mbaza. Dois anos atrás comecei um negócio vendendo bolos. Meu grupo de autossuficiência me ajudou bastante. Com um mês depois da primeira sessão, consegui trabalhar com novas ideias que me ajudaram a melhorar meu produto e minhas vendas. Quanto mais autossuficiente eu sou, mais fácil é ajudar os outros. Aqui está como eu uso os 6 P's:

**Produto:** Faço e vendo bolos.

**Processo:** Comprei um forno novo para aumentar a produção. Posso agora fazer mais bolos mais rápido.

**Preço:** Cobro um preço justo pelos bolos. Meus clientes estão satisfeitos e faço um bom lucro.

**Promoção:** Minha placa colorida e sorriso amigável atraem mais clientes.

**Plano:** Escrevo minhas ideias para o negócio. Minha família é unida e servimos a comunidade.

**Papelada:** Manter registros me ajuda a tomar boas decisões.

**Discutir:** Como William usa os 6 P's para desenvolver seu negócio?

Fazer nosso negócio ser bem-sucedido é apenas uma parte da autossuficiência. Como estamos indo com o orçamento do lar?

Você está mais perto de atingir a renda que precisa para se tornar autossuficiente? Você está satisfeito com seu progresso no lar e na comunidade?

### RESUMO DOS PRINCÍPIOS DO REVEJA E RENOVE

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Processo, Preço, Promoção e Papelada. Vá à página 24 de sua apostila. Leiam juntos os quatro princípios de Reveja e Renove que discutimos hoje:

1. **Descreva seu Negócio .**
2. **Foque no Progresso do Lar.**
3. **Aumento o Impacto na Comunidade.**
4. **Se Torne Mais Autossuficiente.**

**Ler em voz alta:** **Promessa de Grupo:**

1. Faça algo para avançar cada um dos seus três planos.

**Evidência:** Peça a algum membro para apresentar o **Negócio em Evidência** da próxima vez. Durante sua apresentação, tente incorporar o feedback que recebeu durante sua apresentação de negócio mais cedo.



William Mbaza

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 26 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

**Apostila**

**Ler em voz alta:**

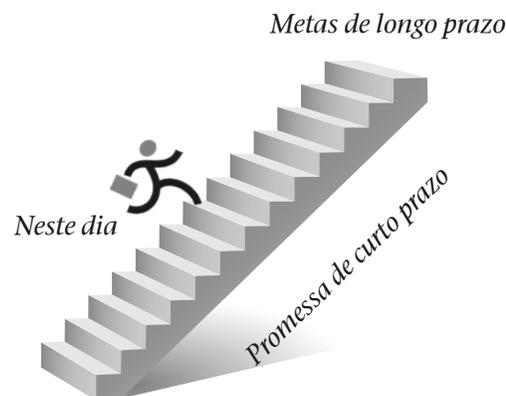
Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Faça algo para avançar cada um dos seus três planos.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Economicca:**  
Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.



Encoraje participantes a ter progressos específicos em cada um de seus três planos.

**Discutir:** Alguem gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre alguém entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima *semana*.  
(*Encerre a Reunião.*)

## 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.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Fazer algo específico para avançar cada um dos três planos – negócio, lar e comunidade.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Econômica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** *(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PROCESSO INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 min. para cobrir os seguintes quatro princípios, páginas 77-83.

**Mostrar:** Mostrar imagem na página 76 e leiam juntos em voz alta os quatro princípios abaixo:

**Ler em voz alta:**



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

**Ler em voz alta:** Esses são os quatro princípios do Processo que discutiremos hoje. Processo é como fazemos nosso produto e serviço e vendemos aos nossos clientes. Vamos ler em voz alta a história de Hafize.

**História:** Esta é Hafize da Turquia. Ela fazia roupas para vender por 15 anos. Até ela entrar em um grupo de autossuficiência, ela não tinha certeza se gerava lucro e sentia que seu negócio não crescia. Seus produtos não eram organizados. Quando Hafize aprendeu sobre Processo, ela começou a pensar sobre como melhorar alguns dos processos em seu negócio. Ela organizou seu inventário, fez um novo produto, melhorou a sua maneira de coletar dinheiro e de como ela se pagava. “Desde que mudei meu pagamento e processo de registros, fui capaz de economizar todo mês. Meu negócio está finalmente crescendo.” Quando ela tomou um tempo para analisar e então melhorar os processos de seu negócio, seus lucros subiram.

**Discutir:** O que é um processo de negócio?

Como saber e melhorar nosso processo de negócio nos ajuda a desenvolver nosso negócio?

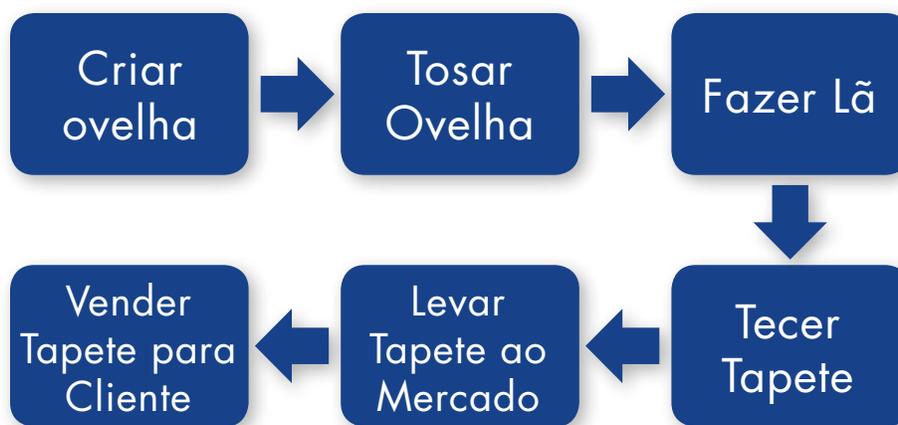
## PRINCÍPIO 1: CONHEÇA SEU PROCESSO

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Conheça seu Processo.*

**Mostrar:** Mostrar imagem—*Seu Processo de Negócio* na página 79.

**Discutir:** O que você vê nesta imagem?  
Qual é o produto que essas mulheres vendem?  
Quais são os passos elas dão para fazer e vender seu produto?

**Atividade:** **Passos do seu Processo.** *(Em um cavalete ou quadro, desenhe o processo básico das mulheres na imagem.)*



**Apostila**

Vá à página 27 da sua apostila para ver outro exemplo de processo de negócio.

**Discutir:** Quais são os passos mostrados no negócio de chips de banana?



**COMPRAR**



**PREPARAR**



**COZINHAR**



**EMBALAR**



**VENDER**

**Ler em voz alta:** Passos adicionais podem incluir conseguir mais fornecedores, embalar, transporte, serviço ao consumidor, métodos de pagamento, etc. Um processo é o sistema ou forma que você vende seu produto ou serviço.

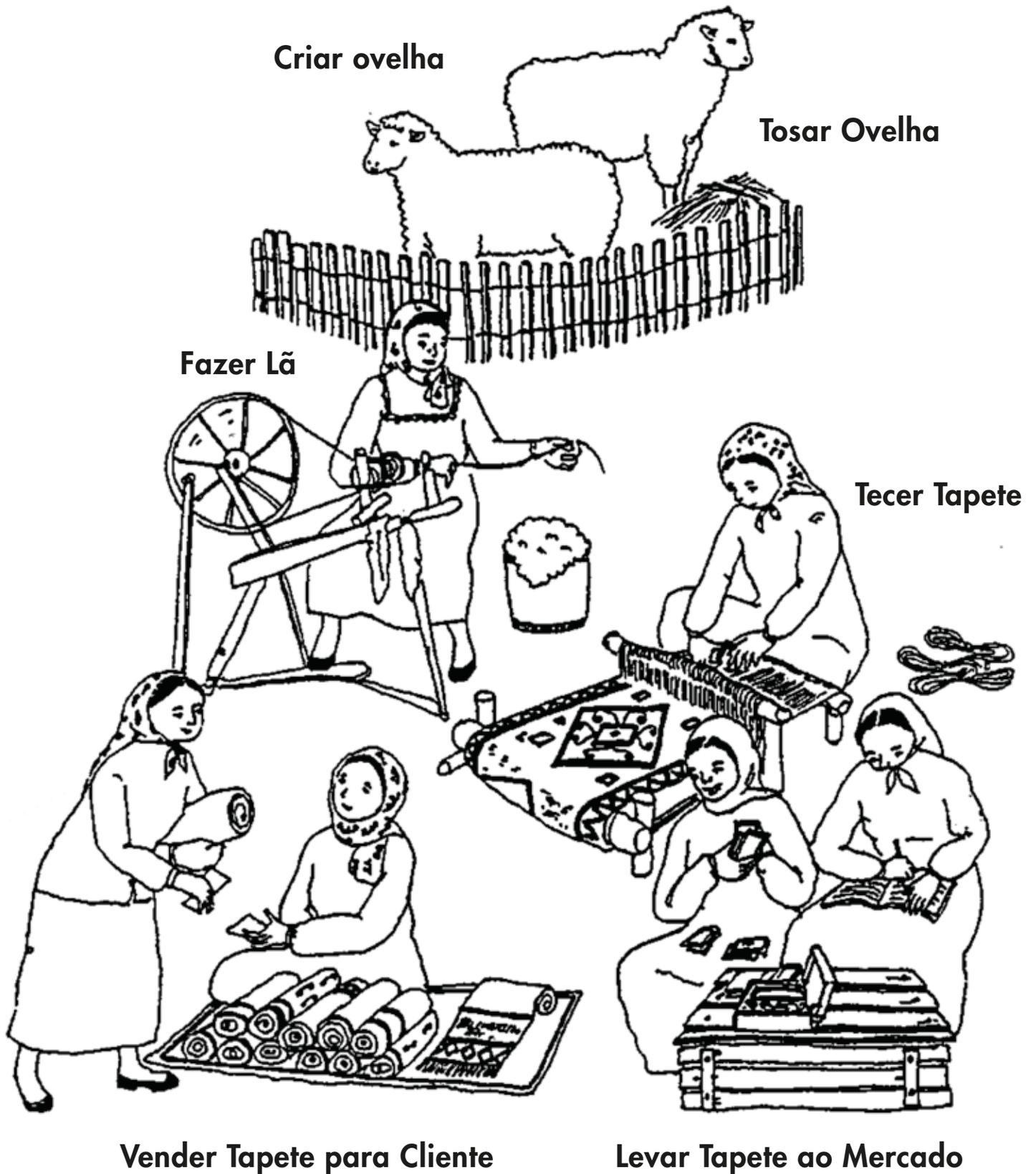
**Apostila**

Na página 27 da sua apostila, escreva ou desenhe seu processo atual para levar seu produto ou serviço desde a matéria bruta até o mercado.

**NOTA DO FACILITADOR:**

*Use perguntas para convidar participantes a compartilhar suas ideias e opiniões.*

# SEU PROCESSO DE NEGÓCIO



## PRINCÍPIO 2: MELHORE CONSTANTEMENTE SEU PROCESSO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Melhore Constantemente seu Processo.**

Se estivermos sempre tentando melhorar nosso processo, melhoraremos nossos produtos, conseguiremos mais clientes e ganharemos mais dinheiro. Aqui está uma lista de processos que podemos melhorar constantemente:

**Como obtemos nosso produto ou serviço.**

Temos muitos fornecedores?

Onde conseguimos nossa matéria-prima?

Podemos melhorar transporte ou entrega?

**Como fazemos ou melhoramos nosso produto ou serviço.**

Como gerar valor?

Estamos mais perto, mais limpos ou rápidos para o cliente?

**Como promovemos ou fazemos propaganda do nosso produto ou serviço.**

Poderíamos empacotar melhor?

Vender por atacado?

Limpar nossa região?

**Como clientes pagam pelo nosso produto ou serviço.**

Clientes podem usar cartão de crédito?

Podem conseguir recibos legais?

Vá à página 27 da sua apostila. Escolha um ou dois dos passos no seu processo e escreva uma forma de melhorar esse passo.

**Apostila**

**Atividade:** **Agora Compartilhe seu Processo.** Algumas vezes é difícil para nós ver maneiras de melhorar nossos processos. Ouvindo clientes, visitando outros negócios e perguntando a amigos são maneiras de melhorar nossos processos. Em grupos de dois ou três, compartilhem seus processos e maneiras que você pensa que pode melhorá-los. Peçam feedback e ideias de cada um.



**NOTA DO FACILITADOR:**

*Tenha uma boa discussão sobre como cada membro pode melhorar seu processo de negócio. Se eles ainda não tiverem um produto, peça para eles escolherem um e pensar sobre seu processo.*

### PRINCÍPIO 3: CONTRATE AOS POUCOS E DEMITA QUANDO NECESSÁRIO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Contrate aos Poucos e Demita Quando Necessário.** Lembre-se que empregados são um custo fixo. Tenha certeza de precisar realmente de um empregado antes de contratar. Muitas vezes podemos conseguir um contrato de apenas um trabalho, pagar uma comissão ou pedir um familiar ajuda quando precisarmos.

**Discutir:** Quando você deve contratar um empregado?

**História:** Rana pediu a sua prima Sara um emprego. Sara está muito ocupada em sua loja, então ela contratou Rana para ajudar com os clientes e para limpar. Em menos de uma semana, apareceram problemas entre Rana e Sara. Rana ignorava ou discordava com os clientes. Ela às vezes dormia no trabalho. Ignorava as instruções de Sara e se recusava a ir durante as horas mais movimentadas. Sara ficou insatisfeita com o trabalho de sua prima.

**Discutir:** O que Sara pode fazer para resolver os problemas com Rana?  
Quando Sara deve demitir Rana?

Você pode demitir parentes e amigos?

**Atividade:** **Política de Contratação e Demissão.** Em grupo, façam uma lista de coisas que devemos fazer ou perguntar antes de contratar um empregado. Então, vá à página 28 da sua apostila e escreva ou desenhe seus processos para contratar, treinar e demitir empregados.

**Apostila**

### PRINCÍPIO 4: USE O TEMPO COM SABEDORIA

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 4: Use o Tempo com Sabedoria.**

**História:** Havia um homem que dizia ser um expert em gerenciamento de tempo. Ele se aproximou de uma grande companhia nos EUA e ofereceu ensinar ao presidente três passos para torna-lo bem-sucedido no uso do tempo. Se o presidente os implementasse e os achasse úteis, deveria pagar ao homem o que achasse merecido. O homem voltou trinta dias depois. O presidente disse que implementou os passos e que fez uma grande diferença na sua produtividade. Ele escreveu ao consultor um cheque de \$10,000.

**Ler em voz alta:** Aqui estão os três passos:

1. **Listar Tarefas:** Faça uma lista de coisas que precisam ser feitas.
2. **Definir Prioridades:** Coloque 1,2,3 etc. após cada tarefa com 1 sendo a mais importante. Se tiver mais do que uma alta prioridade, escolha a ordem das coisas mais importantes para serem feitas naquele dia.
3. **Atuar**—Faça as maiores prioridades primeiro. As termine ou complete o máximo que puder. Depois, continue trabalhando na lista. Não se preocupe se não conseguir completar a lista. Você sempre trabalhará nas tarefas mais importantes do dia.

Vá à página 28 da sua apostila. Faça uma lista de coisas que precisam ser feitas amanhã. Ponha 1,2,3, etc. ao lado de cada item com 1 sendo a mais importante. Se comprometa a seguir a lista amanhã.

**Apostila**



*Quando podemos demitir família e amigos?*



*Cada manhã, Faça uma lista e coloque 1,2,3, etc. na ordem de importância.*

## PROCESSO RESUMO DOS PRINCÍPIOS

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre o processo. Vá à página 27 da sua apostila. Leiam juntos os quatro princípios do processo que discutimos hoje:

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

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:**

1. Implemente duas coisas para melhorar seu processo de negócio.
2. Faça e use uma lista de tarefas essa semana.

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PRÓXIMA SEMANA

**Evidência:** *(Escolha alguém para apresentar seu negócio para o grupo durante o Negócio em Evidência no início da próxima reunião. Lembre-se de usar o Checklist dos 6 P's do Negócio em Evidência na página 51 da sua apostila.)*

(nome)



*Você está contatando seu sócio da ação cada semana?*

**NOTA DO FACILITADOR:**

*Tire fotos para ensinar e compartilhar conquistas.*

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 28 da sua apostila e vá para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

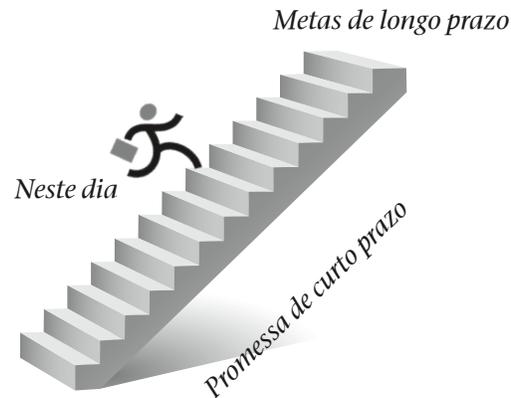
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou implementar duas coisas para melhorar meu processo de negócio essa semana. Vou fazer e usar uma lista de tarefas esta semana.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Economica:**  
Adicionarei às minhas economias, mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre alguém entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



Faça e mantenha suas próprias promessas cada semana como um exemplo para o grupo.

## 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.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Implementar duas coisas para melhorar meu processo de negócio e fazer e usar uma lista de tarefas.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 minutos ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PROMOÇÃO INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 min. para cobrir os seguintes cinco princípios, páginas 85–93.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 84 e leiam juntos os cinco princípios listados abaixo:

**Ler em voz alta:**



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

**Ler em voz alta:** Violet acabou de abrir uma loja. Ela faz lindas camisetas e blusas. Muitos de seus amigos não sabem da loja. Quando eles descobriram que ela fazia roupas, frequentemente diziam, “Muitas pessoas costumam. Por que seu negócio é diferente? Que horas você abre? Qual o nome do seu negócio?” Ela frequentemente responde, “Eu gosto de costurar em casa. Bata à minha porta se precisar de algo.”

Quando os clientes chegam, eles esperam porque ela está ocupada no telefone ou costurando. Ela adora fazer roupas e gasta horas em novos itens. Ela gosta mais de fazer produtos do que de ajudar seus clientes e de vender. Ela não pensa sobre o que os clientes precisam e não pode mais continuar fazendo produtos que não vende.

**Discutir:** Quais sugestões você daria a Violet para melhorar suas vendas?

Como Violet poderia aplicar os cinco princípios de promoção para melhorar as vendas?

## PRINCÍPIO 1: DEFINA SEU NEGÓCIO EM 30 SEGUNDOS

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 1: Defina Seu Negócio em 30 Segundos.**

**Mostrar:** Imagem—**Sua Declaração de 30 Seg. do Seu Negócio na pág. 87.**

**Atividade:** Uma declaração do negócio de 30 segundos permite que você promova seu negócio rapidamente e deve conter três partes chave:

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

**Apostila**

Temos declarações de 30 segundos de dois negócios. Vá para a página 29 da sua apostila. (Aponte para Berenice na imagem.) Essa é Berenice. (Peça a um membro para ler uma declaração de negócio de 30 segundos.)

“Oi, sou Bernice **1**da Bolsas da Bernice. **2**Sou especializada em bolsas nativas de Gana e em vestidos. **3**O material que uso é feito com uma tintura especial que não se perde ou desbota. Cada temporada 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.**

(Aponte para Kumar na imagem.) Este é Kumar. Vamos ler sua declaração de 30 segundos e ver como ele usa as três partes. (Peça para os membros lerem.)

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

**Discutir:** Qual é o nome do negócio de Kumar?

Qual é o seu produto?

Por que seu produto é melhor?

**Apostila**

Usando as três partes chave, escreva uma declaração que descreve seu negócio em trinta segundos na sua apostila.

**Atividade:** **Pratique sua Declaração de Negócio de 30 Segundos.** SFormem grupos de três e compartilham suas declarações uns com os outros. Ouça e dê feedback.

Agora, tome alguns minutos para considerar os feedbacks que recebeu e reescrever sua declaração de negócio de 30 segundos.

### NOTA DO FACILITADOR:

Garanta que os participantes escrevam e compartilhem suas Declarações de 30 Segundos.

## SUA DECLARAÇÃO DE NEGÓCIO DE 30 SEGUNDOS



**BOLSAS DA BERENICE**



**DELÍCIAS DE BANANA**

## PRINCÍPIO 2: CRIE UMA MARCA PARA SEU NEGÓCIO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Crie Uma Marca Para Seu Negócio .**

Criar uma marca inclui logomarca e cores, mas é muito mais do que isso. Como você apresenta seu produto, seu sorriso, como trata os clientes e as primeiras impressões que eles têm são parte de sua marca. Você também pode usar camisetas, cores, etiquetas e sinais para ajudar a fazer a imagem de sua marca.

Lembra-se de Bernice e Kumar? (*Mostre as imagens deles de novo.*) A marca de Kumar é gosto, frescor e entrega conveniente. A marca de Bernice para sua loja de bolsas é qualidade dos produtos, serviço amigável e novas escolhas de modelos. Ela também tem uma logomarca, uma placa, cartões de visitas e uma área agradável. (*Leia em voz alta a lista “Qual é a sua Marca” na direita.*)

**Discutir:** O que é marca?

De quais formas você pode dar uma marca à sua empresa usando as ideias que lemos?

**Apostila**

Vá para a página 29 da sua apostila. Escreva ou desenhe algumas ideias para dar marca e as compartilhe com a pessoa a seu lado.

## PRINCÍPIO 3: CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Cliente em Primeiro Lugar.**

Seu negócio depende dos clientes. Você fará mais vendas se tratar clientes com respeito e oferecer produtos e serviços que os ajudam a atingir suas necessidades. Se seus clientes saberem que gosta deles e os considera importantes, vão considerar seu negócio melhor que os outros que não se importam com eles.

**Discutir:** Por que você pensa que é importante fazer do cliente sua primeira prioridade?

**Atividade:** **Encenação de Serviço de Consumidor Amigável**

Agora vamos fazer uma pequena jogo sobre os serviços de consumidor.

*Em um pequeno pedaço de papel, escreva DE MANEIRA AMIGÁVEL e em outro DE MANEIRA HOSTIL. Dobre os papéis para que ninguém saiba o que está escrito. Escolha uma pessoa da classe para ser o vendedor da loja. Escolha outro para ser o cliente. Peça para eles virem à frente. Dê um dos papéis para o vendedor e peça para tratar o cliente aquela forma quando ele vier à loja. Peça para o resto da classe levantar às mãos assim que perceberem se o vendedor está agindo DE MANEIRA AMIGÁVEL ou HOSTILE.*

*Discuta o que a pessoa fez, verbalmente e não verbalmente, para mostrar que era amigável ou hostil. O que fazer para se mostrar amigável para os clientes.*



**Qual é a  
Sua marca?**

- Nome da Empresa
- Um sorriso e uma recepção amigável
- Cores
- Como o telefone é atendido
- Banners e uniformes
- Cartões de visitas
- Todas interações com clientes.

### PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO: CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR

**Atividade:** **Faça do Cliente sua Prioridade:**

*(Em um quadro, cavalete ou pedaço de papel, desenvolva e discuta uma lista de maneiras de ter positivas relações com o cliente. Gere a lista perguntando, "Quais são maneiras de ajudar o cliente a se sentir bem com você e seu negócio?" Você pode incluir:)*

- Ouça suas necessidades e interesses
- Amabilidade e respeito
- Trate como um indivíduo e amigo.
- Ótimo serviço de consumidor
- Descontos para regulares
- Ofereça serviços adicionais
- Ofereça ideias usando seu produto

**Ler em voz alta:** Outra forma de agregar valor para a experiência do cliente e aumentar vendas é oferecer produtos adicionais ou serviços que os clientes poderiam. Clientes podem estar dispostos a pagar mais para economizar tempo, dinheiro, por qualidade, quantidade, relações, velocidade, credibilidade, beleza e reputação.

Clientes devem saber que todas as vezes que vão a seu negócio, eles serão tratados bem e vão ganhar um produto ou serviço de qualidade. Mas também podemos aumentar as opções ou oferecer produtos adicionais e serviços que eles podem precisar.

**Discutir:** Quais produtos ou serviços adicionais você poderia oferecer a seus clientes para aumentar suas vendas?

**Apostila**

Vá à página 29 da sua apostila e escreva ou desenhe formas de colocar seu cliente em primeiro lugar.



#### **NOTA DO FACILITADOR:**

*Tome tempo para uma renovação! Depois de uma atividade difícil, se você perceber que o grupo está ficando cansado, separe um tempo para levantar e dar um aplauso ou brindem juntos "Nós conseguimos!"*

**PRINCÍPIO 4:  
MANTENHA LIMPO E FRESCO**

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 4. Mantenha Limpo e Fresco.*

Mostrar imagem—**Mantenha Limpo e Fresco** na página 91.

Duas lojas têm o mesmo preço para roupas. Uma é bagunçada, suja e desagradável. A outra não.



**Discutir:** De qual loja você compraria?

Você pagaria mais para comprar as roupas na loja mais limpa? Quanto a mais?

Seu negócio é limpo e atraente?

**Ler em voz alta:** Uma maneira certa de afastar clientes é com produtos, clientes ou redondezas sujas e anti-higiênicas. Manter as coisas limpas e frescas é parte essencial da sua marca. Se você prepara ou vende comida, você tem uma necessidade especial por higiene, produtos frescos e saudáveis e condições higiênicas. Empregados, especialmente aqueles que lidam com clientes ou comida, devem se lavar regularmente e manter as mãos, cabelos, roupas, aparência limpa e arrumada.

Desordem, má iluminação, exibição desgastada, produtos danificados, sujeira e empregados despenteados podem diminuir o valor do seu negócio.

Vá à página 30 da sua apostila. Escreva ou desenhe o que você pode fazer para seu produto parecer mais novo, limpo ou fresco. Então, compartilhe suas ideias com o grupo .

**Apostila**

# MANTENHA LIMPO E FRESCO



### PRINCÍPIO 5: MELHORE CONSTANTEMENTE SUAS VENDAS

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 5: Melhore Constantemente Suas Vendas.**

Uma forma de aumentar as vendas é olhar todos os produtos não vendidos (às vezes chamado inventário) e encontrar formas, como vendas ou descontos, de vender esses itens mais velhos.

**Ler em voz alta:**

#### VIRE SEU INVENTÁRIO

Se produtos ficarem na prateleira muito tempo, podem ficar ruins ou acumular poeira. Se vender o inventário antigo, você pode usar o dinheiro para comprar produtos que vendem mais rápido. Você apenas faz dinheiro quando consegue uma venda. Você precisa vender o que você tem rapidamente para ter dinheiro para comprar e vender de novo.

Outra forma de aumentar as vendas é escrever um plano de promoção, às vezes chamado de plano de marketing. Para escrever seu plano de promoção, considere os princípios de promoção dessa unidade.

**Apostila**

Vá à página 30 da sua apostila. Reveja os princípios de promoção e escreva ou desenhe pelo menos duas novas ideias para ajudar mais clientes a encontrar seu negócio e comprar o que você vende. Isso será o começo do seu plano de promoção para aumentar vendas.

### PROMOÇÃO RESUMO DOS PRINCÍPIOS

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Promoção. Vá à página 29 da sua apostila. Leiam juntos os cinco princípios da Promoção que discutimos hoje:

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

**Promessa de Grupo:**

**Ler em voz alta:** Vou identificar e implementar pelo menos duas novas maneiras de aumentar vendas.

### NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PRÓXIMA SEMANA

**Evidência:** *(Este é um lembrete para escolher alguém para apresentar seu negócio ao grupo durante o tempo de Evidência no fim da sessão de Meu Progresso na próxima vez. Lembre-se de usar o Checklist dos 6 P's do Negócio em Evidência na página 51 da sua apostila.)*

(nome)



#### NOTA DO FACILITADOR

*Você pode considerar organizar uma sessão de revisão sobre promoção onde todos os participantes montam uma feira de negócios para mostrar seus produtos e fazer apresentações promovendo seus negócios para o grupo. Sinta-se à vontade para convidar outros para visitar a feira e ver as mostras.*

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 30 da sua apostila para a seção de Promessa Pessoal.

**Apostila**

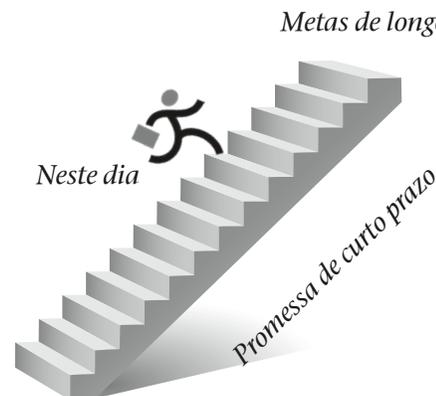
Agora, em silêncio, pense sobre o que aprendeu nesta sessão e como você poderia melhorar sua vida. Enquanto pondera, escreva ou desenhe uma ação específica que você vai ter na semana seguinte para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal que você vai trabalhar nesta semana.

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou identificar e implementar pelo menos duas novas formas de aumentar as vendas.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias — mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima *semana*.  
(Encerre a Reunião.)



Encoraje participantes a manter suas promessas e manter contato com seu Parceiro de Ação durante a semana para encorajamento e apoio.



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

# MEU PROGRESSO

## UNIDADE 10: PAPELADA – ATIVOS E EMPRÉSTIMOS

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Identificar e Implementar pelo menos duas maneiras de aumentar as vendas.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 min. ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PAPELADA – ATIVOS E EMPRÉSTIMOS INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes três princípios, páginas 95-101

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 94 e leiam juntos em voz alta os três princípios listados abaixo:

**Ler em voz alta:**



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

**Ler em voz alta:** Esses são os três princípios de **Papelada—Ativos e Empréstimos**.

**Discutir:** O que você vê nessa imagem?

Se seu negócio fosse esse barco, o que você faria?

Quais são os custos que poderiam afundar seu barco?

**Ler em voz alta:** Às vezes adicionamos custos para nosso negócio que causam muito peso financeiro. Um escritório, empregados extras ou pagamento de empréstimo são exemplos de custos fixos que podem ajudar o negócio, mas podem afundá-lo se você não for sábio. Hoje falaremos sobre ativos produtivos, nosso compromisso para ser bem-sucedido e ao quando fazer um empréstimo.

# MINHAS HABILIDADES

## PRINCÍPIO 1: CONSTRUA ATIVOS PRODUTIVOS

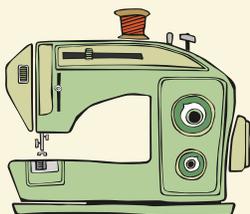
**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Construa Ativos Produtivos.*

Um ativo produtivo é algo que o negócio possui que pode ajudar a gerar lucro. Um carrinho de comida, bicicleta ou geladeira são todos ativos produtivos. Nós devemos tomar cuidado de nossos ativos para que eles continuem produtivos. Frequentemente, ativos produtivos não custam muito. Uma ferramenta bem conservada ou uma área de trabalho mantida limpa são exemplos de ativos produtivos.

**Apostila**

Vá à página 31 da sua apostila. Veja os ativos na caixa e determine se são produtivos ou não.

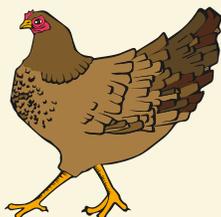
**Discutir:** Quais são os ativos que você tem no seu negócio?  
Qual a diferença entre um ativo e um ativo produtivo?



Uma máquina de costura.



Uma bicicleta quebrada.



Uma galinha que não põe ovos.



Um empregado útil e positivo.



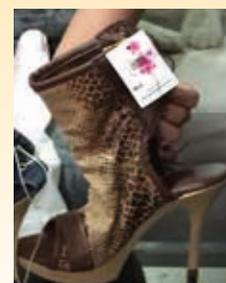
Um computador.

**Ler em voz alta:** Precisamos aprender a usar nossos ativos conscientemente. Devemos sempre pensar em como tomar conta os nossos ativos e fazê-los mais produtivos. Ouça a seguinte história:

**História:** Betsi é muito artística e sabe como fazer sapatos de grife. Ela tem quatro meninos que costumam estragar os joelhos de suas calças jeans. Ela percebeu que poderia cortar o resto do jeans e usá-lo para fazer sapatos. Ela percebeu que outras roupas usadas poderiam fazer vários diferentes visuais para seus sapatos de grife. Ela transformou roupas usadas em um ativo produtivo. À medida que seu negócio crescia, ela também envolveu seus filhos no cote, costura e entrega dos sapatos. Em vez de comprar várias máquinas de costura, ela pede para que os garotos trabalhem na máquina em diferentes momentos do dia. Ela usa um quarto em sua casa para a fábrica de sapatos, evitando um aluguel. Ela mantém sua máquina bem conservada.

**Discutir:** De que formas Betsi evita afundar seu negócio aproveitando o máximo de seus ativos?

Como você pode fazer seus ativos mais produtivos?



Uma das botas de Betsi.

**PRINCÍPIO 1 CONTINUAÇÃO:**  
**CONSTRUA ATIVOS PRODUTIVOS**

**Apostila**

Vá para a página 31 da sua apostila e escreva ou desenhe alguns ativos que você tem ou pensa que poderiam ajudar seu negócio a crescer.

**Atividade:** **Ativos Produtivos.** Em grupos de dois ou três, compartilhem como vocês podem tornar seus ativos mais produtivos. Existe algum ativo adicional que seu negócio precisa?

**Ler em voz alta:** Nós frequentemente pensamos que precisamos pegar dinheiro emprestado para comprar ativos. Existem outras formas de conseguir ativos. Podemos pegar um ativo emprestado, conseguir um parceiro que tem um ativo, alugar um ativo ou economizar para um ativo. Cada método tem suas vantagens e desvantagens.

**Atividade:** **Formas de Conseguir Ativos.** Agora olhe novamente para sua apostila na página 31, na sua lista de ativos. Use a caixa de Formas de Conseguir Ativos para discutir em seu pequeno grupo as vantagens e desvantagens das várias formas com as quais você pode adquirir ativos. Quais são as vantagens e desvantagens de cada um dos métodos sugeridos pelo seu grupo. Lembre-se, não afunde seu barco!

<b>Formas de conseguir ativos:</b>	<b>DESVANTAGENS:</b>	<b>VANTAGENS:</b>
Economize para conseguir um ativo		
Consiga um parceiro que tem um ativo		
Alugue um ativo		
Pegue um ativo emprestado		
Faça um empréstimo para comprar		
Outras		

## PRINCÍPIO 2: COLOQUE SUA PELE NO JOGO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Coloque sua Pele no Jogo.**

**Mostrar:** Mostrar imagem—**Coloque Sua Pele no Jogo na página 99.**

**Discutir:** O que você vê na imagem?

Se jogarem duro, você acha que alguns jogadores podem se machucar, ralar ou arranhar no jogo? Por que eles jogam se podem se machucar?

**Ler em voz alta:** Existe um ditado que quando a pessoa joga duro e dá tudo de si para ser bem-sucedida, que elas “colocam sua pele no jogo”. Elas sacrificam e trabalham duro para ser bem-sucedidas. Nosso negócio é como um jogo de futebol no qual estamos jogando duro. Precisamos colocar a pele no jogo.

**História** Uma vez um investidor visitou um grupo que queria dinheiro para começar negócios. Um queria um taxi, outro um restaurante, outro uma pequena loja. Quando o investidor perguntou o que eles fizeram para começar seu negócio, eles responderam que nada pois queriam o dinheiro primeiro. Ninguém havia economizado, investido ou tentado começar para mostrar que podiam gerenciar um negócio. O investidor disse que nenhum deles colocou a “pele no jogo”, então ele não iria investir no negócio ou oferecer empréstimos.

**Discutir:** Por que é importante colocar a pele no jogo?

O que isso significa para você e para seu negócio?

**Apostila**

Vá à página 32 da sua apostila. Escreva ou desenhe o que você pode fazer para “colocar a pele no jogo” para seu negócio .

## PRINCÍPIO 3: SAIBA SE E QUANDO FAZER UM EMPRÉSTIMO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Saiba se e Quando Fazer um Empréstimo.**

**História:** Nathan queria começar um negócio fazendo camisas, então a primeira coisa que fez foi pedir um grande empréstimo. Os requisitos eram alta taxa de juros, pagamento rápido e grandes taxas. Ele usou o dinheiro emprestado, comprou uma máquina de costura e fez algumas camisas. Mas ele não tinha nenhuma papelada ou plano. Nathan decidiu comprar uma TV melhor e pagar suas contas com o dinheiro do empréstimo. Ele pediu a sua família dinheiro para fazer o primeiro pagamento do empréstimo. No próximo mês, ele não vendeu camisas suficientes para pagar o empréstimo. Ele ficou com taxas atrasadas. A companhia que emprestou o dinheiro então veio e pegou a máquina de costura, sua TV e seu som. Ele perdeu a capacidade de pegar emprestado de novo. Ele perdeu seu ativo do negócio, som e sua família não confiava mais nele.

**Discutir:** O que Nathan poderia ter feito para evitar esse problema?



*Coloque Sua Pele no Jogo*

# COLOQUE SUA PELE NO JOGO



**PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:**  
**SAIBA SE E QUANDO FAZER UM EMPRÉSTIMO**

**Ler em voz alta:**

**Apostila**

Vá para a página 32 da sua apostila. Lá estão quatro conceitos que devemos considerar antes de fazer um empréstimo. Eles são Motivo, Termos, Tempo e Quantia. Escreva o perigo para cada em sua apostila enquanto compartilho com você.

- 1. Motivo**—A razão pela qual você quer um empréstimo. Perigo — Empréstimos devem ser usados apenas para ativos produtivos de negócio, não para itens pessoais.
- 2. Termos**—Taxa de juros, taxas de origem e duração do empréstimo. Perigo —Você deve comparar termos de pelo menos três fontes de empréstimo para encontrar o mais favorável para você. Termos variam muito entre bancos e instituições de microfinanças.
- 3. Tempo**—Saiba exatamente quais ativos você irá comprar e quanto impactarão seu negócio. Perigo —Certifique-se de ter o fluxo de caixa e de estar pronto para o empréstimo. Mantenha bons registros financeiros.
- 4. Quantia**—O tamanho do empréstimo. Perigo —Peça apenas o dinheiro que você precisa para ativos produtivos. Garanta que o pagamento pode ser feito. Não pegue dinheiro extra emprestado para gastos pessoais.

**Discutir:** Quais são os quatro perigos que você deve considerar antes de decidir fazer um empréstimo? Por que esses conceitos são tão importantes?

Compartilhe seus pensamentos sobre empréstimos para seu negócio.

Se você pensa que deveria fazer um empréstimo, tenha certeza de preencher a Checklist de Perigos do Empréstimo e a Planilha de Trabalho de Termos de Empréstimo nas páginas 60 e 61 da sua apostila. Considere com cuidado. Não afunde seu barco!

**PAPELADA – ATIVOS E EMPRÉSTIMOS**  
**RESUMO DOS PRINCÍPIOS DO**

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre a papelada. Vá à página 31 da sua apostila. Leiam juntos os três princípios de Papelada – Ativos e Empréstimos que discutimos hoje:

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

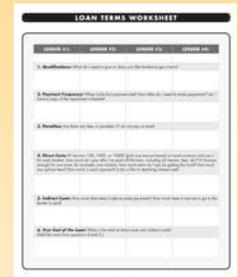
**Promessa de Grupo:**

**Ler em voz alta:**

Vou implementar duas ideias para melhorar ou aumentar meus ativos produtivos. Vou considerar os quatro perigos do empréstimo se for fazer um empréstimo. (Veja a seção de recursos da apostila na página 61.)



**Checklist dos Perigos do Empréstimo**



**Planilha de Trabalho de Termos de Empréstimo**

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 32 da sua apostila para a seção de Promessa Pessoal.

### Apostila

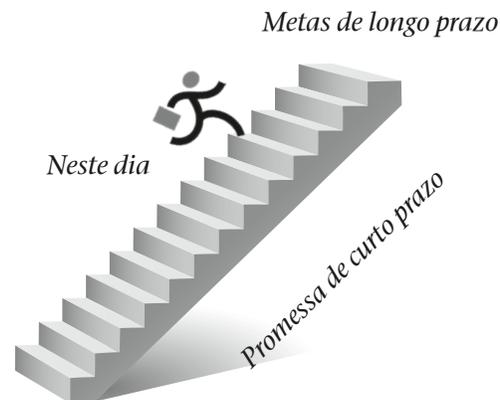
Agora, em silêncio, pense sobre o que aprendeu nesta sessão e como você poderia melhorar sua vida. Enquanto pondera, escreva ou desenhe uma ação específica que você vai ter na semana seguinte para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal que você vai trabalhar nesta semana.

**Ler em voz alta:**

### Esta semana farei 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. (Veja página 60 na sua apostila.)
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Add to your Economia—even a coin or two.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

### Apostila

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



Encoraje participantes a manter suas promessas e manter contato com seu Parceiro de Ação durante a semana para encorajamento e apoio.

# 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.**

# MEU PROGRESSO

## UNIDADE 11: PAPELADA – PROJEÇÃO DE CAIXA

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Recepção todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Implemente duas ideias para melhorar ou aumentar seus ativos produtivos. Considere os quatro perigos do empréstimo antes de fazer um.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Econômica Promise:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

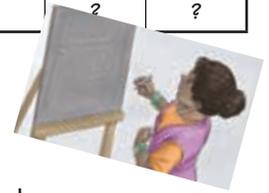
*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 min. ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PAPELADA – CASH PROJECTION INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 min. para cobrir os seguintes quatro princípios, páginas 103-115.

**Mostrar:** Mostre a imagem na pág. 102 e leiam juntos em voz alta os quatro princípios listados abaixo:

**Ler em voz alta:**



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

**Ler em voz alta:** Esses são os quatro princípios de **Papelada—Projeção de Caixa.**

**Discutir:** O que vê nessa imagem?

Algum de vocês já se perdeu?

Como foi se perder?

Como um mapa ou compasso ajudaria?

Quão útil seria ter a previsão de um mau tempo, especialmente em um barco?

Quão útil seria prever o que vai acontecer com seu negócio?

**Ler em voz alta:** Hoje discutiremos uma ferramenta poderosa de negócios chamada de Projeção de Fluxo de Caixa. Ela é seu mapa e ferramenta de navegação e é baseada na sua previsão das condições do seu negócio. Também pode ser um farol, ajudando a guiar seu negócio para a segurança quando uma tempestade chega.

## PRINCÍPIO 1: SAIBA SEU CAIXA DISPONÍVEL

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Saiba Seu Caixa Disponível.*

**Assistir:** “Posso Pagar Mais Ativos? Parte I” [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). *Começando e Desenvolvendo Meu Negócio: Capítulo 8.* (Sem vídeo? Peça a membros para fazerem os papéis de MARIA e NAOMI e peça para que leiam em voz alta o resumo do vídeo na página 33 da sua apostila.)

### POSSO PAGAR MAIS ATIVOS? PARTE I

### RESUMO DO VÍDEO



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



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



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



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



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



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

**Discutir:** Como Maria poderia descobrir se ela terá dinheiro suficiente para pagar seu empréstimo pelos próximos seis meses?

Maria pode descobrir se é interessante fazer o empréstimo para desenvolver seu negócio. Ela deveria começar olhando seu Balanço e seu Registro de Renda e Despesa para saber sua quantia disponível de dinheiro. Um Registro de Renda e Despesa grava todas as rendas e despesas durante o mês do seu negócio.

#### Apostila

Vá à página 34 da sua apostila e olhe o balanço de Maria no Registro de Renda e Despesa de Maria.

**PRINCÍPIO 1** CONTINUAÇÃO:  
**SAIBA SEU CAIXA DISPONÍVEL**

**EXEMPLO DE REGISTRO DE RENDA E DESPESA DE MARIA**

<b>Registro de renda e despesa (Julho 1-31)</b>				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<b>Balanço de caixa inicial</b>				<b>+50</b>
Julho-1	Venda de Ovos		+1300	+1350
Julho-7	Venda de Galinha		+500	+1850
Julho-9	Comprar Ração	-1200		+650
Julho-9	Pagar Transportee	-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 Transportee	-300		+150
<b>Balanço Final</b>				<b>+150</b>
<i>Total de Rendas e Despesas</i>		<b>-4300</b>	<b>+4400</b>	



**NOTA DO FACILITADOR:**

Manter bons registros ajudará seu negócio a ser bem-sucedido.

- Discutir:** Olhe para o exemplo de Registro de Renda e Despesa de Maria. Quanto de caixa disponível Maria tinha antes do início do mês?  
Qual é seu caixa disponível no final de julho?  
Quanto de caixa Maria tinha no final do dia 15 de julho?  
Como você pode sempre sabe quanto de caixa disponível possui?  
O que a Maria diz este mês de registros sobre seu negócio?

**PRINCÍPIO 2**  
**USE SUAS DECLARAÇÕES DE RENDA**

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Use Suas Declarações de Renda.**

Registros de Renda e Despesa nos ajudam a saber nosso balanço todo mês. Também nos ajudam a criar declarações de renda. Uma declaração de renda é feita categorizando e totalizando as informações no seu Registro de Renda e Despesa. Então você subtrai o total de despesas do total de rendas para descobrir se lucrou ou perdeu. Vá à página 35 da sua apostila. Na direita, está uma declaração de renda criada a partir do Registro de Renda e Despesa de Maria de Julho.

Apostila

**EXEMPLO DE REGISTRO DE RENDA E DESPESA DE MARIA**

Registro de renda e despesa (Julho 1-31)				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanço
<b>Balanço</b> de caixa inicial				+50
Julho-1	Venda de Ovos		+1300	+1350
Julho-7	Venda de Galinhas		+500	+1850
Julho-9	Comprar Ração	-1200		+650
Julho-9	Pagar Transportee	-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 Transportee	-300		+150
<b>Balanço Final</b>				+150
Total de Rendas e Despesas		-4300	+4400	

Declaração de Renda (Julho 1-31)	
<b>Renda</b>	
Venda de Ovos	+3900
Venda de Galinha s	+500
Renda Total	+4400
<b>Despesas</b>	
Ração	-2400
Transporte	-600
Salário	-1300
Despesas Totais	-4300
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100
<b>Balanço Final</b>	+150

**Ler em voz alta:** Note que Maria fez três vendas de ovos (Julho-1, Julho-15, Julho-25) por 1300 cada. Ela adiciona todas as vendas de ovos e escreve Vendas de Ovos +3900 em sua declaração de renda em Renda. Circule na declaração de renda onde maria totalizou suas vendas de ovos do seu Registro de Renda e Despesa.

**Discutir:** Quantas vezes Maria comprou ração para as galinhas?  
Quanto a declaração de renda mostra que Maria gastou com ração?  
Maria lucrou ou perdeu em julho?  
Qual a diferença entre um Registro de Renda e Despesa e uma Declaração de Renda?

**PRINCÍPIO 2 CONTINUAÇÃO:**  
**USE SUAS DECLARAÇÕES DE RENDA**

**Ler em voz alta:** Agora vamos praticar fazer um Registro de Renda e Despesa e uma declaração de renda baseados no seu negócio.

**Apostila**

Olhe de novo na página 35 da sua apostila. Primeiro preencha o exercício de Registro de Renda e Despesa com os valores que você recebeu e as compras que fez no mês passado. (Essa atividade é para praticar, então estime ou invente um valor se não se lembrar exatamente.) Você pode se basear no exercício que fez na Unidade 6, página 22 da sua apostila. Preencha o registro agora.

**REGISTRO DE RENDA E DESPESA**

Registro de Renda e Despesa ( )Data				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Balanco
<b>Balanco de caixa inicial</b>				
<b>Balanco Final</b>				
<i>Total de Rendas e Despesas</i>				

Declaração de Renda ( )Data	
<b>Renda</b>	
<i>Renda Total</i>	
<b>Despesas</b>	
<i>Despesas Totais</i>	
<b>Lucro (ou perda)</b>	

**Ler em voz alta:** Agora use a informação do Registro de Renda e Despesa para preencher o exercício de Declaração de Renda. Marque e combine despesas e rendas similares. Por exemplo, junte todas as compras de comida. Se você comprou comida por 1 na segunda, por 20 na terça e por 9 na sexta, adicione  $1+20+9=30$  e escreva Comida | 30 em despesas. Ou se seu negócio faz móveis e você vendeu uma cama na quinta por 2000 e uma na sexta por 3000, some  $2000+3000=5000$  e escreva Camas em Renda na Declaração de renda. Preencha o exercício de Declaração de Renda agora. Some todas as categorias de renda e todas as categorias de despesa. Subtraia o total de despesas do total de renda.

**Discutir:** Você lucrou ou perdeu?

### PRINCÍPIO 3 ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Entenda uma Projeção de Fluxo de Caixa.**

**Apostila**

Agora que você entende como usar seu Registro de Renda e Despesa na sua Declaração de renda, vamos olhar os registros de Maria de novo. Vá para a página 36 da sua apostila. Aqui estão três declarações de renda para julho, agosto e setembro. Note que as vendas de ovos mudaram um mês, bem como algumas de suas despesas.

#### 3 MESES DE DECLARAÇÕES DE RENDA DE MARIA

Declaração de Renda (Julho)		Renda Statement (Agosto)		Renda Statement (Setembro)	
<b>Renda</b>		<b>Renda</b>		<b>Renda</b>	
Venda de Ovos	+3900	Venda de Ovos	+3800	Venda de Ovos	+3900
Venda de Galinha s	+500	Venda de Galinha s	+600	Venda de Galinha s	+400
Renda Total	+4400	Renda Total	+4400	Renda Total	+4300
<b>Despesas</b>		<b>Despesas</b>		<b>Despesas</b>	
Ração	-2400	Ração	-2500	Ração	-2350
Transporte	-600	Transporte	-700	Transporte	-550
Salário	-1300	Salário	-1300	Salário	-1300
Despesas Totais	-4300	Despesas Totais	-4500	Despesas Totais	-4200
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100	<b>Lucro (ou perda)</b>	-100	<b>Lucro (ou perda)</b>	+100
<b>Balanco Final</b>	+150	<b>Balanco Final</b>	+50	<b>Balanco Final</b>	+150

**Ler em voz alta:** Categorias de renda e despesa geralmente permanecem iguais a cada mês, então alguns donos de negócios podem colocar as declarações de renda uma ao lado da outra para comparar os valores. Então, eles podem prever quanto vão ganhar e gastar no futuro.

**Discutir:** Qual é a média de Vendas de Galinha de Maria nos últimos três meses? Qual é seu salário mensal?

**Apostila**

Vamos pegar as declarações de renda de Maria e alinhá-las em colunas uma ao lado da outra em um gráfico. Olhe o exemplo de Projeção de Fluxo de Caixa de Maria na página 36 da sua apostila.

**PRINCÍPIO 3** CONTINUAÇÃO:

**ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**Ler em voz alta:** Maria pode ver agora quanto ela fez e gastou baseado em sua experiência passada. Usando uma projeção de fluxo de caixa, ela pode prever quanto ela vai fazer e gastar com planos futuros.

**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>									
<i>Venda de Ovos</i>	+3900	+3800	+3900						
<i>Venda de Galinhas</i>	+500	+600	+400						
<i>Renda Total</i>	+4400	+4400	+4300						
<b>Despesas</b>									
<i>Ração</i>	-2400	-2500	-2350						
<i>Transporte</i>	-600	-700	-550						
<i>Salário</i>	-1300	-1300	-1300						
<i>Empréstimo</i>									
<i>Despesas Totais</i>	-4300	-4500	-4200						
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100	-100	-100						
<b>End Cash Balanço</b>	+150	+50	+150						

**Ler em voz alta:** Agora vamos ver o que acontece com o fluxo de caixa de Maria se ela fizer um empréstimo de 1500 para 6 meses para comprar mais 15 galinhas. Vá para a página 37 da sua apostila e veja a Projeção de Fluxo de Caixa para 15 galinhas.

**Apostila**

**Discutir:** Maria tem fluxo de caixa suficiente para pagar 300 por mês de empréstimo se ela começar em outubro?

**NOTA DO FACILITADOR:**

Você pode ver a Projeção de Fluxo de Caixa de Maria para 15 galinhas na próxima página

**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 Galinhas	+500	+600	+400	+500	+500	+500	+500	+500	+500
Renda Total	+4400	+4400	+4300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300
<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
Despesas Totais	-4300	-4500	-4200	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350
<b>Lucro (ou perda)</b>	+100	-100	+100	-50	-50	-50	-50	-50	-50
<b>End Cash Balanço</b>	+150	+50	+150	+100	+50	0	-50	-100	-150

**Discutir:** Em que mês Maria fará seu primeiro pagamento?  
 Quanto ela pensa que suas vendas aumentarão?  
 Maria deveria tentar um valor diferente de empréstimo?

**Assistir:** Ela poderia economizar e pagar em dinheiro pelas galinhas em vez de fazer um empréstimo? “Posso Pagar Meus Ativos? Parte II” [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). *Começando e Desenvolvendo Meu Negócio: Capítulo 8.* (Sem vídeo? Dê a membros os papéis de MARIA & NAOMI e peça para que leiam o resumo do vídeo na página 37 da apostila.)

**PAGAR MEUS 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 sua caixa disponível antes de você fazer um empréstimo. Vamos tentar com um valor menor.

**PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:**

**ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**Ler em voz alta:** Agora vamos ver o que acontece se Maria fizer um empréstimo de um valor menor, 800, para 6 meses para comprar 8 galinhas. Vá para a página 38 da sua apostila e olhe a Projeção de Fluxo de Caixa de Maria para 8 galinhas.

**Apostila**

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

PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA									
	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril
<b>Renda</b>									
<i>Venda de Ovos</i>	+3800	+3900	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350
<i>Venda de Galinhas</i>	+600	+400	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
<i>Renda Total</i>	+4400	+4300	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850
<b>Despesas</b>									
<i>Ração</i>	-2500	-2350	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700
<i>Transporte</i>	-700	-550	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700
<i>Salário</i>	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
<i>Empréstimo</i>			-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
<b>End Cash Balanço</b>	+50	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+300

**Discutir:** Maria tem fluxo de caixa suficiente para o empréstimo de 800 para 8 galinhas?

Maria tem fluxo de caixa suficiente para o empréstimo de 1500 para 15 galinhas?

**Ler em voz alta:** Neste exemplo, Maria está usando sua projeção de fluxo de caixa para decidir se ela pode pagar novas galinhas. Ela poderia também usar a projeção de fluxo de caixa para decidir sobre mudanças diferentes para seu negócio, como alugar uma bicicleta, comprar uma nova placa ou comprar um tipo diferente de ração. Uma projeção de fluxo de caixa para seu negócio vai ajudar você a planejar o futuro. Você pode prever quanto de renda e despesas você vai ter. Você também pode prever o futuro e comparar com o que você realmente ganhou e gastou. Isso vai ajudar a encontrar problemas e oportunidades em seu negócio.

**Discutir:** O que é uma projeção de fluxo de caixa?  
Como ela vai ajudar seu negócio?

**PRINCÍPIO 4**  
**FAÇA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 4: Faça uma Projeção de Fluxo de Caixa.*

**Apostila**

Na Projeção de Fluxo de Caixa em Branco na página 38, pratique fazer uma projeção de fluxo de caixa para seu negócio. Preencha as categorias para seu negócio em renda e despesas na primeira coluna. Use sua prática de Registro de Renda e Despesa na página 35 da sua apostila. Preveja ou adivinhe o que você pensa que algumas rendas e despesas serão nos próximos seis meses. Isso é apenas um exercício. Se divirta e faça o melhor que pode.

**PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA EM BRANCO**

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>Renda Total</i>									
<b>Despesas</b>									
<i>Despesas Totais</i>									
<b>Lucro (ou perda)</b>									
<b>End Cash Balanço</b>									

**Discutir:** Compartilhe com um parceiro ou com o grupo algumas de suas projeções. O que você precisa para fazê-las acontecer?

**Apostila**

Vá para a página 38 na seção de recursos da sua apostila. Essa é uma projeção de fluxo de caixa em branco para o futuro. Agora que você praticou fazer uma projeção de fluxo de caixa, olhe para suas declarações de renda reais e papelada. Você fará uma projeção de caixa real para seu negócio essa semana usando esse formulário.

**PRINCÍPIO 4 CONTINUAÇÃO:**  
**FAÇA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**Discutir:** Como saber seu caixa disponível ajuda você a tomar decisões a respeito do seu negócio?

Além de pagamentos de empréstimos, conhecer seu fluxo de caixa ajuda de outras maneiras seu negócio a crescer?

**Apostila**

Vá para a página 39 da sua apostila e leia as seguintes declarações.



Projeções de Fluxo de Caixa me ajudam a comparar minhas despesas atuais com minhas despesas orçamentais no final do mês.



Projeções de Fluxo de Caixa me ajudam a saber se meu negócio está atingindo suas metas.



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

## PAPELADA – PROJEÇÃO DE CAIXA RESUMO DOS PRINCÍPIOS

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre a papelada —Projeção de Caixa. Vá para a página 33 da sua apostila. Leiam juntos os quatro princípios de **papelada —Projeção de Caixa** que discutimos hoje:

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

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:**

1. 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.

**ALERTA DO FACILITADOR: TORNE-O LEGAL**

*(Na próxima semana vamos discutir como legalizar nosso negócio. Pesquise, convide ou peça a alguém com conhecimento para discutir requisitos legais para seu país ou localidade. Tenha certeza de ter tudo preparado para a próxima.)*

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PRÓXIMA SEMANA

**Evidência:** *(Este é um lembrete para escolher alguém para **apresentar seu negócio** ao grupo durante o tempo de Evidência no fim da seção de **Meu Progresso** na próxima vez. Lembre-se de usar o Checklist dos 6 P's do Negócio em Evidência na página 51 da sua apostila.)*

\_\_\_\_\_  
(nome)

**ALERTA DE CERTIFICAÇÃO:**

*Para ganharem o certificado, os participantes devem mostrar exemplos de registros de renda e despesas, declarações de renda e projeções de fluxo de caixa.*

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 39 da sua apostila para a seção de Promessa Pessoal.

**Apostila**

Agora, em silêncio, pense sobre o que aprendeu nesta sessão e como você poderia melhorar sua vida. Enquanto pondera, escreva ou desenhe uma ação específica que você vai ter na semana seguinte para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal que você vai trabalhar nesta semana.

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

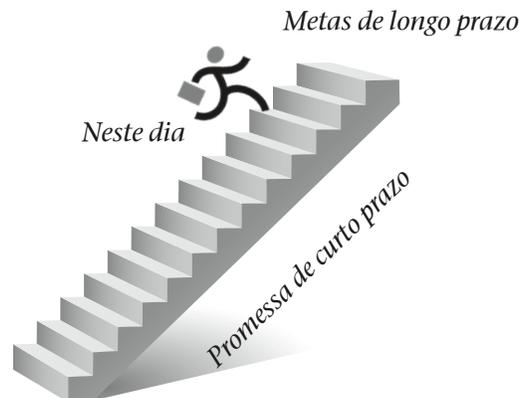
- Promessa de Grupo:**  
Farei uma projeção de fluxo de caixa de seis meses para meu negócio
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Economica:**  
Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.



### NOTA DO FACILITADOR:

Veja se algum dos participantes precisa de ajuda individual para fazer a projeção de fluxo de caixa.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre alguém entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana. *(Encerre a Reunião.)*

## UNIDADE 12: PLANO—TORNE—O LEGAL



- 1. Saiba os seus requisitos legais.**
- 2. Decida quando tornar o seu negócio formal.**

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Usar meus registros passados para fazer uma projeção de fluxo de caixa de seis meses para meu negócio.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Econômica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

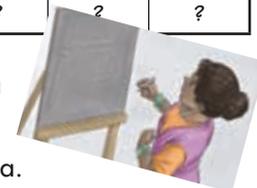
*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu na semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 min. ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## PLANO – TORNE-O LEGAL INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes dois princípios, pág. 117–121.

**Mostrar:** Mostrar: Mostre a imagem na página 116 e leiam juntos em voz alta os dois princípios abaixo:

**Ler em voz alta:**



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

**Ler em voz alta:** Esses dois princípios de **Plano—Torne-o Legal** vão nos ajudar a decidir quando formalizar nosso negócio. Vamos ler a história de Malary.

**História:** Malary da Guiana não sabia o que fazer além de vender a massa que ela era tão boa em fazer. Fazer massa era a maneira pela qual ela provia para si mesma e para seus filhos. Então, Malary descobriu que precisava de uma licença para vender comida para o público. Ela não tinha ideia de para onde ir, como obter a licença ou quanto iria custar.

Então, ela continuou vendendo sua massa no parquet até a polícia chegar. Quando a polícia chegou, Malary correu para outro parquet e continuou vendendo até a polícia aparecer lá. Evitar a polícia tornou extremamente difícil gerenciar seu negócio e aumentar sua base de clientes.

**Discutir:** O que estava impedindo Malary de conseguir uma licença?

O que ela poderia fazer para superar seus medos e tornar seu negócio legal?

Nesta unidade, vamos discutir como e quando tornar seu negócio mais formal. Cada país e localidade tem suas regras sobre gerenciar um negócio.

## PRINCÍPIO 1: SAIBA SEUS REQUISITOS LEGAIS

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Saiba Seus Requisitos Legais.*

**Discutir:** Cada país tem seus próprios requisitos legais para gerenciar um negócio. A maioria dos países tem agências do governo nacionais, estaduais, distritais e locais com diferentes regulamentações.

Existem várias formas diferentes de aprender sobre os requisitos legais. Aqui estão algumas ideias:

- Convidar um contador para falar para seu grupo.
- Pedir a diferentes membros do grupo para pesquisarem e retornarem para informar ao grupo sobre requisitos federais, provinciais e municipais.
- Procurar na internet.
- Visitar negócios similares e perguntar sobre seus requisitos legais.

**Atividade:** **Seus Requisitos Legais.** *(Lidere uma discussão sobre requisitos para tornar um negócio legal. Liste os requisitos que se aplicam a seu grupo.)*

**Apostila**

Vá à página 41 da apostila e veja o quadro “Requerimentos Legais.” Use o quadro para fazer anotações da discussão dos requerimentos legais que todos os nossos negócios precisam cumprir. Agora vamos discutir requerimentos nacionais, distritais e locais para os nossos negócios.

### NOTA DO FACILITADOR:

*Falta de informação sobre questões legais às vezes desencoraja novos donos de negócios. Considere palestrantes convidados, pesquisa individual, pesquisa na internet e visitar outros negócios para aprender os requisitos legais.*

### SEUS REQUISITOS LEGAIS

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

## PRINCÍPIO 2: DECIDA QUANDO TORNAR SEU NEGÓCIO FORMAL

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Decida Quando Tornar Seu Negócio Formal.**

Dario da Guatemala queria ter um negócio de pizzas. Ele decidiu tornar sua organização legal antes de vender qualquer pizza. Ele gastou centenas de dólares e meses do seu tempo para resolver a papelada. Quando ele começou a vender pizza, ninguém comprou nenhuma. Ele estava perdendo dinheiro. Ele decidiu fechar o negócio mas agora ele tinha que pagar ao governo para fazer isso.

**Discutir:** O que Dario poderia ter feito diferente?

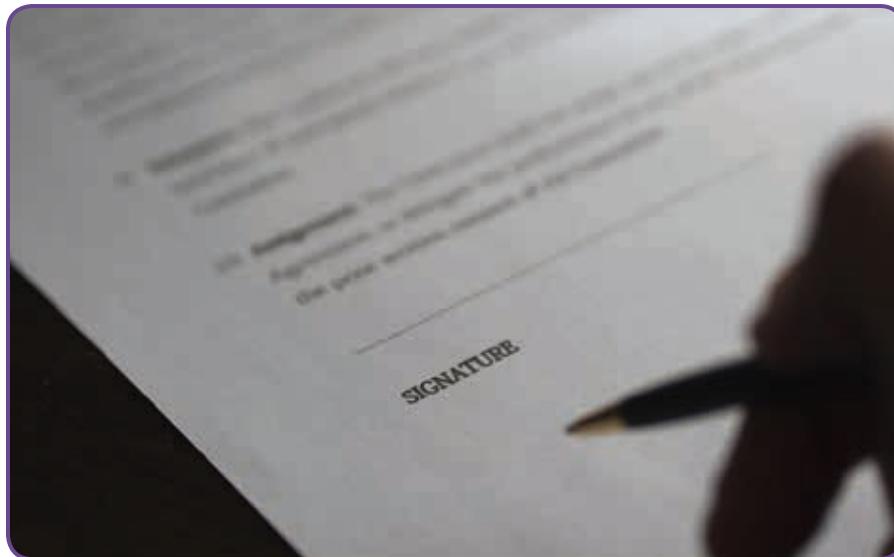
Quando deveríamos tornar nosso negócio formal?

Podemos implementar os requisitos legais um passo de cada vez?

Qual seria o melhor momento para você e seu negócio?

**Apostila**

Vá à página 40 da sua apostila e escreva como e quando tornar seu negócio formal.



### ALERTA DE CERTIFICAÇÃO:

*Estamos quase chegando ao final do curso. Verifique o progresso dos participantes em atingir os requisitos de certificação.*

## PLANO – TORNE-O LEGAL RESUMO DOS PRINCÍPIOS

### Apostila

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre o Plano. Vá à página 40 da sua apostila. Leiam juntos os dois princípios de **Plano – Torne-o Legal** que discutimos hoje:

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

### Ler em voz alta: **Promessa de Grupo:**

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

## NEGÓCIO EM EVIDÊNCIA PARA A PROXIMA SEMANA

**Evidência:** *(Todos já tiveram uma chance de evidenciar seu negócio? Se não, peça a alguém que ainda não teve para apresentar seu negócio para o grupo durante o tempo de evidência no início da próxima reunião. Lembre-se de usar o Checklist dos 6 P's do Negócio em Evidência na página 51 da sua apostila.)*

---

(nome)

## COMPROMISSOS PARA RECEBER A CERTIFICAÇÃO

**Ler em voz alta:** Você pode ganhar um Certificado de Autossuficiência e/ou de Mestrado em Negócios de Rua (MNR) neste grupo. Seu certificado mostra a sua família e amigos que você pode ser bem-sucedido. Frequentemente, graduados do programa Sucesso! nos Negócios da Interweave usam seu certificado para se aproximar de instituições de microfinanças, bancos ou entrevista de emprego.

### Apostila

Vá para a página 70 na seção de recursos em sua apostila. Estes são os requisitos para o certificado. Cada semana, marque sua presença e adicione ao seu plano de negócio. Olhe para eles e veja o que você precisa fazer. Defina a meta para crescer seu negócio, lar e comunidade e obtenha seu certificado de MNR ou Autossuficiência. Você consegue!

### NOTA DO FACILITADOR:

Lembre os participantes que estão aprendendo não somente a desenvolver o próprio negócio, mas também a se tornarem mentores para ajudar outros membros.

## SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 40 da sua apostila para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

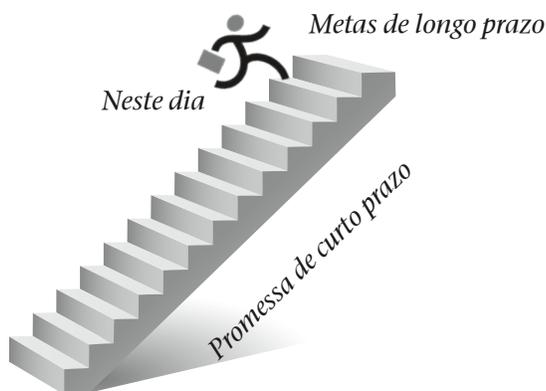
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei 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.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias – mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre algum entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



Encoraje participantes a manter suas promessas e manter contato com seu Parceiro de Ação durante a semana para encorajamento e apoio.

# UNIDADE 13: CONTINUE CRESCENDO



## ○ QUE FAREMOS EM SEGUIDA?

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

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Aprenda os requisitos para tornar seu negócio legal. Decida quando tornar seu negócio formal.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?  
Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?

**Atividade: Negócio em Evidência.** *(Leve 10 min. ou menos. Peça ao participante designado para apresentar.)*



## CONTINUE CRESCENDO INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 minutos para cobrir os seguintes três princípios, pág. 123-129.

**Ler em voz alta:** Parabéns, nesta sessão nós completamos quase todas as unidades do manual. Este é um tempo para não apenas celebrar nosso progresso, e planejar o que vamos fazer depois.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 122.

**Discutir:** O que você vê na imagem?

**Ler em voz alta:** Como você, esse grupo completou quase todas as unidades do manual da Interweave. Eles estão celebrando com uma cerimônia de graduação. Eles também decidiram continuar se encontrando e aprendendo juntos a fortalecer seus negócios, lares e comunidades. Eles planejam o seguinte:

1. Continuar revendo os 6 P's.
2. Convidar palestrantes locais para conectar com recursos e oportunidades do negócio e da comunidade.
3. Desenvolver suas próprias lições sobre problemas no negócio, lar e comunidade.
4. Ter uma feira para promover seus negócios e recrutar novos membros.

Nesta sessão vamos considerar coisas que podemos fazer juntos para continuar aprendendo e melhorando. Aprenderemos sobre como continuar desenvolvendo nossos negócios como um grupo. Discutiremos o que aprendemos e conquistamos até agora e para onde queremos ir depois. Aplicando os quatro princípios nesta unidade, podemos continuar movendo em frente (Leiam em voz alta os quatro princípios listados abaixo.)

**Ler em voz alta:**



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

## PRINCÍPIO 1: AVALIE SEU PROGRESSO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 1: Avalie Seu Progresso.**

**Apostila**

Vá à página 42 da sua apostila. Perceba a imagem com três círculos do sucesso. Juntos, nós desenvolvemos três planos para a autossuficiência. Vamos considerar como você está progredindo durante as últimas semanas em seu negócio, lar e comunidade.

**Discutir:** Quão melhor seu negócio está do que há 12 semanas?

Como algum dos 6P's ajudou seu negócio?

Você foi capaz de continuar a economizar?

Como economizar ajudou você?

Você está agora mais atento às suas despesas em casa e no negócio?

Envolvimento na comunidade é uma parte importante de se tornar autossuficiente.

Como nosso grupo participou de serviço comunitário?

Como você se sentiu com a experiência de participar de serviço comunitário?

**Apostila**

Vá à página 11 na Unidade 3 e veja a lista de passos de ação para suas áreas importantes da vida. Como você progrediu com essas metas do lar?

Qual você pensa que foi a melhora mais importante na sua vida nas últimas 12 semanas?

Você tem alguma nova área prioritária ou meta específica que faz mais sentido agora?

## PRINCÍPIO 2: CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 2: Continue Crescendo Como um Grupo.**

Este curso é apenas o primeiro passo no seu caminho para a autossuficiência. Para ser bem-sucedido nos próximos meses e anos, você precisará continuar aprendendo e mantendo novos compromissos. Há muitas coisas que você pode aprender sozinho, mas uma das maneiras mais certas é continuar crescendo em um grupo de autossuficiência.

Como você pensa que continuar em um grupo pode ajudar você e seu negócio?

**Atividade:** **Formas Com as Quais Grupos nos Ajudam a Melhorar.**

**Apostila**

Em grupos pequenos, discuta brevemente o valor das afirmativas listadas na caixa "Formas Com as Quais Grupos nos Ajudam a Melhorar" na página 42 da sua apostila.



**TRÊS PLANOS**  
**NEGÓCIO**  
**LAR**  
**COMUNIDADE**

**Formas Com as Quais Grupos nos Ajudam a Melhorar:**

- Relatar para nos mantermos responsáveis com nossos objetivos.
- Encorajar e Orientar uns aos outros.
- Trabalhar juntos e servir os outros.
- Resolver problemas e melhorar a comunidade.
- Aprender novos princípios e habilidades.
- Fazer e manter compromissos..
- Faça e Cumpra Compromissos.

**PRINCÍPIO 2 CONTINUAÇÃO:**  
**CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO**

**Ler em voz alta:** Nós seguimos um manual para completar este curso. Se continuarmos encontrando como um grupo, precisaremos de criar nossa própria agenda e descobrir como melhor ensinar e ajudar uns aos outros.

Se continuarmos a nos encontrar, o que faremos?

**Atividade:** **O Que Seu Grupo Pode Fazer Por Si Mesmo.** Olhe de novo na página 42 para algumas ideias do que seu grupo pode fazer por si mesmo. Leia em voz alta e escreva ou desenhe coisas que você pode querer fazer.

**Apostila**

**O QUE SEU GRUPO PODE FAZER POR SI MESMO**

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.

**Ler em voz alta:** Cada um de vocês compartilhe em voz alta o item que você mais gostaria que fizéssemos em grupo.

**Atividade:** **Desafios e Soluções.** Olhe de novo na sua apostila na página 43. No futuro, nós provavelmente vamos querer identificar desafios que encontramos como um grupo. Aqui estão alguns exemplos de desafios e soluções:

**Apostila**

<b>DESAFIOS:</b>	<b>SOLUÇÕES:</b>
<i>Precisa de dinheiro para o negócio</i>	<i>Convide uma instituição de microfinança para visitar o grupo.</i>
<i>Alguns membros não sabem ler</i>	<i>Ensine alfabetização para negócios em seu grupo.</i>
<i>Mais ajuda com contabilidade</i>	<i>Convide alguém na região para ajudar o grupo.</i>
<i>Crime na região</i>	<i>Organize um plano de vigilância do bairro.</i>
<i>Onde podemos nos encontrar?</i>	<i>Lares, parques, livraria, igreja.</i>

Quais são os desafios específicos que nosso grupo enfrenta?

Quais são as maneiras de enfrentar esses desafios?

### PRINCÍPIO 2 CONTINUAÇÃO: CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO

**Atividade:** **Formas de Continuar Trabalhando Juntos.** Olhe de novo em sua apostila na página 43. Leia em voz alta as opções e discuta como podemos continuar trabalhando em grupo.

**Apostila**

#### FORMAS DE CONTINUAR TRABALHANDO JUNTOS

1. Continue seu grupo existente e convide novos participantes.
2. Tenha oficiais, um nome de grupo, talvez camisetas e cores.
3. Registre legalmente para agir como grupo de poupança ou para administrar fundos de empréstimo.
4. Ajude outros a formar um novo grupo.
5. Se torne o mentor de um novo grupo.

**Discutir:** Se continuarmos a nos encontrar, qual destas possibilidades parece interessante para você?

**Ler em voz alta:**

Nós discutimos alguns dos benefícios e possibilidades de continuar trabalhando juntos como um grupo. Agora é hora de decidir se vamos continuar encontrando. Durante esses encontros, podemos definir exatamente o que planejamos fazer e decidir detalhes como com que frequência nos encontraremos, que será eleito como líder e onde e quando encontraremos.

**Atividade:**

**Apostila**

**Queremos continuar a reunir-nos?** (Decida como um grupo. Então defina data e local para a próxima reunião. Nesta próxima reunião, use a atividade da unidade 14 “Agenda do Nosso Grupo” para planejar os próximos passos.)

Vá para a unidade 14, na página 45 da sua apostila. Olhe para a atividade essa semana antes da próxima sessão. Este será seu guia para planejar os próximos passos.

### PRINCÍPIO 3: DEFINA METAS MOTIVACIONAIS

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 3: Defina Metas Motivacionais.** (Leia em voz alta a citação abaixo.)

*“Determine onde você está e o que precisa fazer... Crie metas inspiradoras que disparem sua imaginação e criem entusiasmo em seu coração. E então fique de olho nelas. Trabalhe consistentemente na direção de alcançá-las.”*

**JOSEPH B. WIRTHLIN, líder Humanitário**

**Apostila**

Quais metas “disparam sua imaginação e criam entusiasmo em seu coração”?

Vá à página 43 da sua apostila para “Defina Metas Motivacionais”. Escreva pelo menos duas metas – para o negócio, qualidade de vida no lar, projeto de serviço comunitário ou para os planos futuros do grupo. Gaste quatro minutos.

#### NOTA DO FACILITADOR:

Defina a data, hora e local para a próxima reunião.



Unidade 14 Bônus

**PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:**  
**DEFINA METAS MOTIVACIONAIS**

**Ler em voz alta:** Nos dois exemplos seguintes, qual meta é melhor?

**EXEMPLO DE META 1**

Quero melhorar o gerenciamento do dinheiro porque geralmente não tenho dinheiro para pagar todas as minhas despesas a não ser que pegue emprestado com minha família, o que é difícil às vezes.

**EXEMPLO DE META 2**

Vou dobrar meus lucros no próximo mês.

**Discutir:** Qual meta é a mais entusiasmante?  
Qual meta é a mais fácil de lembrar?  
Qual meta é a mais fácil de mensurar?  
Donos bem-sucedidos de negócios definem metas entusiasmantes, fáceis de lembrar e fáceis de medir.

**Apostila**

Olhe de novo na página 43. Agora, reescreva suas duas metas para seu plano de negócio, lar, comunidade ou grupo. Leve dois minutos para tornar as metas mais entusiasmantes, fáceis de lembrar e de medir.

**Atividade: Como Atingir Suas Metas.** Podemos atingir nossas metas se as escrevermos e descrevermos como vamos alcançá-las.

Vá à página 43 da sua apostila. Vamos ler em voz alta exemplos de metas e como alcançá-las. Então, copie suas duas metas nas caixas abaixo dos quatro exemplos. Agora, escreva o que você planeja fazer para atingir essas metas.

<b>META</b>	<b>O QUE FAZER PARA ALCANÇAR MINHA META</b>
<i>You dobrar minhas metas no próximo mês abrindo uma barraca em uma rua movimentada.</i>	<i>Meu filho vai gerenciar meu negócio enquanto procure um bom lugar para colocar minha nova barraca. You dar amostras para que as pessoas saibam que devem comprar de 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>You 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 nos manter 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 os membros para criar tópicos e ensiná-los.</i>

### PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO: DEFINA METAS MOTIVACIONAIS

**Ler em voz alta:** Provavelmente teremos dificuldades e desapontamentos ao trabalhar em nossas metas. Donos de negócios bem-sucedidos nunca desistem e planejam formas de superar as dificuldades. Também, se você for continuar reunindo no grupo, precisa definir metas de grupo para trabalharem juntos.

**Discutir:** Compartilhe ideias e formas de superar dificuldades em atingir as metas.

### PRINCÍPIO 4: CELEBRE O SUCESSO

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 4: Celebre o Sucesso.**

Você caminhou um longo caminho! Vamos celebrar nossas conquistas!

Se planeja continuar encontrando ou não, você já caminhou um longo caminho. Muitos de vocês irão receber um diploma de MNR ou um certificado de Autossuficiência. Se certifique de ter entregue todos os documentos requisitados para receber sua certificação. Como um grupo, vamos planejar uma cerimônia de graduação. Convide família, amigos e vizinhos.

Na nossa graduação, cada um de nós pode falar sobre o que aprendemos em nosso grupo. Podemos compartilhar pensamentos sobre cada princípio do nosso negócio. (Plano, produto, processo, preço, promoção e papelada).

Agora, continuem a aprender e apoiar uns aos outros no futuro. Defina a data para sua cerimônia de graduação e sua próxima reunião. Há ainda muito para aprenderem juntos.

## CONTINUE CRESCENDO RESUMO DOS PRINCÍPIOS

### Apostila

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Vá à página 42 da sua apostila. Leiam juntos os quatro princípios de **Continuar Crescendo** que discutimos hoje:

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

**Ler em voz alta:** A Promessa de Grupo dessa semana ou dever de casa é preparar para manter seu grupo seguindo em frente nas semanas e meses seguintes.

#### **Promessa de Grupo:**

1. Defina hora e local da sua próxima reunião.
2. Se prepare para criar a agenda do seu grupo olhando na Unidade 14 bônus: Plano – Construa Seu Grupo.

### FACILITADORES NOTA:

*Contate agências de empréstimos locais para ver se eles consideram um desconto especial para membros que completaram a certificação.*

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 44 da sua apostila para a seção de **Promessa Pessoal**. Agora, pense em silêncio sobre o que aprendeu nessa sessão e como você pode melhorar sua vida. Enquanto pensa, escreva ou desenhe um plano de ação específico que você terá para a próxima semana para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal para essa semana.

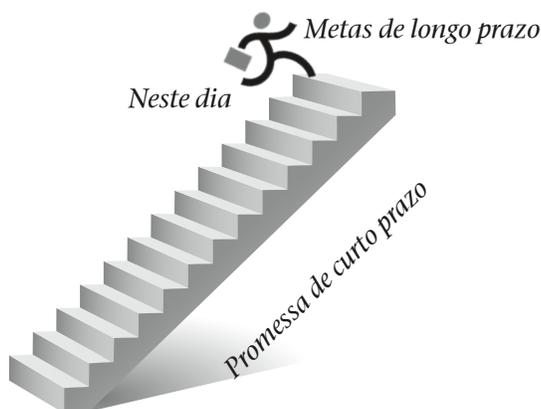
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Vou escrever o horário e local da próxima reunião.  
Vou preparar para criar a agenda do nosso grupo olhando na Unidade 14 bônus: Plano – Construa Seu Grupo.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias—mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre alguém entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima *semana*.  
(Encerre a Reunião.)



*Encoraje membros a irem preparados na próxima vez para criar uma nova agenda para as reuniões em grupo.*

# 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!**

# MEU PROGRESSO

**Facilitador:** *(Desenhe uma tabela de compromisso no quadro, papel ou atrás de um cavalete. À medida que cada pessoa chegar, peça para que escrevam o nome e sim ou não abaixo de cada promessa que cumpriram ou não, como no exemplo à direita. (A discussão semanal de relatos deve levar 10 minutos ou menos.)*

GRÁFICO PROMESSA			
Nome	Group	Personal	Economia
John C.	sim	sim	sim
Maria T.	no	sim	no
Seu Nome	?	?	?

**Recepção:** *(Receba todos com energia e entusiasmo e abra a reunião.)*

**Ler em voz alta: Promessa de Grupo:** Se prepare para criar nossa agenda de grupo olhando para a unidade bônus 14: Plano – Construa Seu Grupo.

**Promessa Pessoal:** O compromisso que escreveu na apostila semana passada.

**Promessa Economica:** Juntar dinheiro, mesmo que uma moeda ou duas.

*(Certifique-se de reconhecer os que cumpriram as promessas e encorajar os que não cumpriram.)*

**Discutir:** O que você aprendeu semana passada enquanto mantinha suas promessas?

Quais problemas você teve ao tentar manter os compromissos?

O que podemos fazer para ajudar a todos a manter nossas promessas semanais?



## PLANO – CONSTRUA SEU GRUPO INTRODUÇÃO

**Tempo:** Defina um cronômetro para 60 min. para cobrir os seguintes quatro princípios, pág. 131–135.

**Facilitador:**

Esta unidade bônus é para grupos que terminaram todas as 13 sessões anteriores no manual e agora estão se preparando para mover em frente sozinhos. Enquanto fazemos as preparações para a graduação e entrega do diploma de MNR ou certificados de autossuficiência para membros, podemos usar essa unidade para criar nossos planos e lições para lições futuras.

**Mostrar:** Mostre a imagem na página 130 e leiam em voz alta juntos os quatro princípios listados abaixo:



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

**Discutir:** O que você vê nesta imagem?

**Ler em voz alta:** Como as pessoas na imagem, nós estamos planejando continuar trabalhando juntos como um grupo. Nesta unidade, vamos definir nossa agenda para seguir em frente sozinhos.

# MINHAS HABILIDADES

## PRINCÍPIO 1: DEFINA O PROGRAMA DO SEU GRUPO

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 1: Defina o Programa do Seu Grupo.*

Se você espera manter encontrando com seu grupo, crie uma agenda para suas sessões de grupo para os próximos 3 a 6 meses. Essa é uma agenda para ajudarem uns aos outros a aprender, planejar, trabalhar e servir juntos. Para fazer isso, precisamos identificar as necessidades e interesses do nosso grupo e criar um plano personalizado.

**Atividade:** **Seu Plano de Grupo.** Vá para a página 45 da sua apostila para ver uma lista de possíveis discussões de grupo e tópicos de ação na caixa. Vamos discutir e identificar assuntos favoritos dessa lista que gostaríamos de discutir. Nossa lista pode incluir temas de negócios, comunidade, lar e pessoais. Podemos selecionar tópicos que satisfazem nossas necessidades e interesses e começar a definir datas para cada discussão. Podemos identificar e convidar pessoas da comunidade para preparar e facilitar as sessões.

**Apostila**

*(Peça para que todos compartilhem os tópicos que acharem importantes. Agora decidam como um grupo quais tópicos gostariam de discutir nas semanas seguintes.)*

### 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 com problemas
Ajudar minhas crianças a terem sucesso na escola	Estilo de vida saudável
Melhorar minha educação	Gerenciamento de crise ou stress
Aprender inglês	Saúde
Recreação e vida social	Recreação
Aprender para ler e escrever melhor	Orçamento familiar
Ideias de menu de comidas e preparação	Espiritual
Problemas de saúde mental	Conflitos culturais
Vício	Celebrações: eventos, festas, música
Abuso	Familiar
Casa	Outros:
Legal: Prisões, fiança, divórcio, custódia, etc.	Outros:

**Discutir:** Existe algum tópico que gostaríamos de discutir?

## PRINCÍPIO 2: IDENTIFIQUE RECURSOS DA COMUNIDADE

**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 2: Identifique Recursos da Comunidade.*

Agora que criamos uma agenda para os próximos meses, precisamos de planejar como iremos facilitar nossas discussões. Nosso primeiro e melhor recurso são os membros do grupo. Podemos trabalhar em cima das ideias, experiências e contatos que cada um tem. Cada um terá oportunidade de liderar e organizar.

**Atividade:** **Identifique Recursos.** Além de nosso grupo, podemos usar vários recursos para seguir em frente, incluindo os seguintes:

- Materiais e informação da internet.
- Materiais de igrejas locais ou agências de serviços.
- Outros manuais da Interweave: Sucesso! no Lar & Comunidade, e Sucesso! na Educação.
- Palestrantes ou especialistas da nossa comunidade.
- Líderes de programas locais ou instituições de microfinanças.
- Site da Interweave: [InterweaveSolutions.org](http://InterweaveSolutions.org)

**Apostila**

Vá para a página 46 da sua apostila. Liste recursos locais em nossa área que poderiam ser convidados como palestrantes. (Por exemplo, instituições de microfinanças, representantes de negócios, alguém para discutir orçamento, etc.)

**Ler em voz alta:** Escolha seus líderes para os próximos seis meses. Eleja oficiais que irão impulsionar seu negócio

## PRINCÍPIO 3: SEJA UM MENTOR, ENCONTRE UM MENTOR

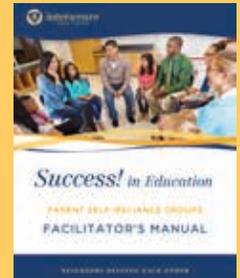
**Ler em voz alta:** *PRINCÍPIO 3: Seja um Mentor, Encontre um Mentor.*

Quando ajudamos alguém a aprender e crescer somos mentores. Além de nosso grupo, podemos ser mentores de nossa família, amigos ou outros que querem ser.

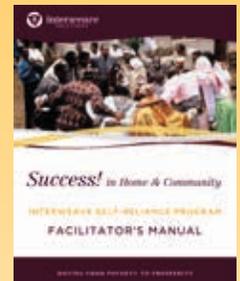
**História:** Um irmão e irmã com um negócio de costura na República Dominicana aprenderam os 6 P's. Eles melhoraram seus negócios mantendo melhores registros (papelada) mas ficavam tristes por não ter tempo para desenvolver o negócio (promoção). Alguns membros do grupo de autossuficiência os visitaram usando o Checklist dos 6P's do Negócio na página 49 da sua apostila.

O grupo descobriu que clientes vinham até a porta toda hora atrapalhando a família em horas de refeições (processo). Havia vários clientes, mas quase nenhum lucro (preço) e nenhum tempo para implementar os planos (plano) para desenvolver uma linha de roupas infantil (produto).

Com ajuda do grupo, ajude-os a fazer uma placa dizendo quando eles abrem o negócio, aumentam as vendas e implementam uma nova linha de produtos para crianças. Os membros do grupo ajudaram a apoiar e foram mentores do negócio de costura meses após as 13 lições originais serem completas.



**Sucesso! na Educação**



**Sucesso! no Lar & Comunidade**

### PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:

## SEJA UM MENTOR, ENCONTRE UM MENTOR

**Discutir:** O que é um mentor?

Como você pode ser um mentor do grupo?

Há outras formas de sermos mentores?

Um vizinho, parente ou dono de negócio bem-sucedido podem ser mentores. Um mentor ajuda outros com amor, encorajamento e fazendo perguntas. Além de membros de grupo, escolha alguém que poderia ser seu mentor. Faça perguntas aos mentores, peça para que eles te ajudem a definir e conquistar metas e procure o conselho deles e registre no seu progresso.

**Apostila**

Vá à página 46 da sua apostila. Leve um minuto e pense em como você poderia ser mentor e quem poderia ser seu mentor. Escreva seus nomes e os próximos passos.

### PRINCÍPIO 4: FAÇA!

**Ler em voz alta:** **PRINCÍPIO 4: Faça!**

Temos nossa agenda e recursos no lugar. Agora vamos escrever no calendário.

Escreveremos datas, horas e locais para encontrar. Cada semana podemos fazer e manter compromissos e encontrar mais sucesso em nosso negócio, lar e comunidade.

Vamos lá!

## CONSTRUA O RESUMO DOS SEUS PRINCÍPIOS DE GRUPO

**Apostila**

Os 6 P's do negócio são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Plano – Construa Seu Grupo. Vá para a página 45 da sua apostila. Leiam juntos os quatro princípios de Plano – Construa Seu Grupo que discutimos hoje:

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

**Ler em voz alta:** A promessa de grupo dessa semana ou dever de casa:

**Promessa de Grupo:**

Continuarei fazendo e mantendo compromissos e tarefas para ajudar a colocar nosso plano de grupo em ação. Apostila.



### NOTA DO FACILITADOR:

Ajude participantes a organizar e eleger líderes para impulsionar o grupo.

# UNIDADE 14: PLANO – CONSTRUA SEU GRUPO (BÔNUS)

## MINHA PROMESSA

### SE COMPROMETA A AGIR DA PRÓXIMA VEZ:

**Promessa:** Vá à página 46 da sua apostila e vá para a seção de *Promessa Pessoal*. Agora, em silêncio, pense sobre o que aprendeu nesta sessão e como você poderia melhorar sua vida. Enquanto pondera, escreva ou desenhe uma ação específica que você vai ter na semana seguinte para melhorar sua vida ou produto. Essa será sua promessa pessoal que você vai trabalhar nesta semana.

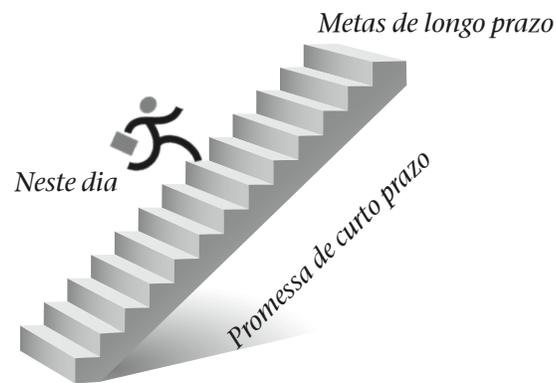
**Apostila**

**Ler em voz alta:**

Esta semana farei as seguintes promessas:

- Promessa de Grupo:**  
Continuarei fazendo e mantendo compromissos e tarefas para ajudar a colocar nosso plano de grupo em ação.
- Promessa Pessoal:**  
Cumprirei a Promessa Pessoal que escrevi para a semana.
- Promessa Econômica:**  
Adicionarei às minhas economias – mesmo que uma moeda ou duas.

**Discutir:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso pessoal para a semana?



**Atividade:** Reúna agora com seu Parceiro de Ação para essa semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão se contatar e encorajar durante a semana para manter as promessas. Se você não tiver um parceiro de ação, encontre alguém entre os membros agora. Então, digam as promessas em voz alta para seu parceiro de ação. Se comprometa a manter suas promessas assinando em sua apostila.

**Apostila**

**Ler em voz alta:** Obrigado por terem vindo. Nos vemos na próxima semana.  
(Encerre a Reunião.)



*Nas reuniões futuras, se prepare para criar e manter seus próprios compromissos de grupo.*

# SUCCESS! IN NEGÓCIO-CONTORNO MANUAL

## **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 sua Qualidade de Vida.
5. Sirva sua Comunidade.
6. Faça e Cumpra Compromissos.

## **Unidade 2: Produto**

1. Saiba que Você Merece o Sucesso.
1. Conheça você 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 to Sirva sua Comunidade.

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

1. Separe Dinheiro Pessoal e do Negócio.
2. Se Pague 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 seu Negócio.
2. Foque no Progresso do Lar.
3. Aumento o Impacto na Comunidade.

4. Se Torne Mais Autossuficiente.

## **Unidade 8: Processo**

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

## **Unidade 9: Promoção**

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

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

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

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

1. Saiba Seu Caixa Disponível.
2. Use 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 Seus Requisitos Legais.
2. Decida Quando Tornar 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 Seu Grupo (Bonus)**

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

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 livro do participante.

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

Saiba como a Interweave está atuando em sua região.

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

Conheça nossa história e 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.  
UNIDADE #31  
PROVO, UTAH 84601

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**