



# **SUCESSO! NOS NEGÓCIOS**

*MASTER OF BUSINESS IN THE STREETS*  
PROGRAMA DE AUTOSSUFICIÊNCIA

## **MANUAL DO FACILITADOR**



*“Sou imensamente grata por saber que não tenho que permanecer na pobreza minha vida toda.”*

**– MARIA C., EQUADOR**

Interweave Solutions respeita todos aqueles que trabalharam conosco para combater a pobreza e, especialmente, aqueles que trabalham em prol da autossuficiência em suas próprias vidas. Assim, embora as histórias neste manual sejam verdadeiras, os nomes e fotos poderiam ter sido alterados, os personagens combinados e os detalhes alterados para proteger a privacidade e ilustrar melhor os princípios da autossuficiência.

### Sucesso! nos Negócios

Master of Business in the Streets programa de autossuficiência

MANUAL DO FACILITADOR – PT\_FMv4.1

Copyright ©2021 de Interweave Solutions  
Uma organização 501 (c)(3) sem fins lucrativos

## MISSÃO

Levamos pessoas da pobreza à prosperidade através de grupos de autossuficiência.

## VISÃO

Os grupos de autossuficiência transformam a maneira como o mundo combate a pobreza. Através desses grupos, milhões de pessoas conseguirão maiores rendas, melhores lares e comunidades melhoradas.

## VALORES

Acreditamos em:

- Respeito mútuo
- Poder dos grupos
- Criar e compartilhar histórias de sucesso
- Progredir sempre
- Integridade
- Faça agora!



*interweave*  
SOLUTIONS

## COMO FACILITAR O CURSO MASTER OF BUSINESS IN THE STREETS (MBS)

Facilitadores que utilizam este manual - muitas vezes referidos como “Embaixadores de Sucesso” - normalmente ensinam o curso de Master of Business in the Streets (MBS) aos seus grupos uma vez por semana durante quatro meses, ou duas vezes por semana durante dois meses.

Cada grupo costuma se reunir pelo menos 16 vezes. As outras quatro aulas devem ser planejadas para ajudar os participantes a entenderem melhor os princípios complicados, ou para trabalhar nos requisitos para receber seu certificado MBS. Como facilitador, você pode adicionar aulas sempre que quiser.

## COMO USAR O MANUAL DO FACILITADOR

Cada unidade no manual está organizada por princípios. São três passos que seguimos para ensinar cada princípio: apresentar um “CÓDIGO”, DISCUTIR e AGIR.

### APRESENTAR CÓDIGO

Um CÓDIGO é qualquer evento que chama a atenção dos participantes, enquanto introduz e ensina um princípio. Um CÓDIGO pode ser um vídeo, imagem, história, esquete, canção, atividade ou, em alguns casos, uma explicação.

### DISCUTIR

- O código deve estimular muitas perguntas, análises e discussões. Queremos que os participantes sejam muito envolvidos no ensino.
- As perguntas sugeridas na seção DISCUTIR são apresentadas em uma lista, organizada por princípio.

### AGIR

Após a discussão, queremos que os participantes AJAM. Podem AGIR ao escrever nos seus cadernos, ao comprometer-se a fazer algo antes da próxima reunião ou ao meditar sobre o princípio que foi ensinado.

Na primeira vez que você ensinar o MBS, nós o encorajamos a usar os códigos fornecidos. Eventualmente, você vai pensar em histórias, atividades, exemplos de seu próprio país e suas experiências com as quais seu grupo pode se relacionar. Como embaixador, sinta-se à vontade para substituir seus próprios códigos. No entanto, você deve sempre ensinar o princípio e certificar-se de que há muita discussão, e um passo de ação no final de cada princípio.

#### PRINCÍPIO 4: POUPE REGULARMENTE

##### APRESENTAR CÓDIGO – MOSTRA

(Mostre um cofre, um envelope, uma pequena caixa e/ou uma garrafa com uma fita adesiva escrita **POUPANÇA**).

Estas coisas são exemplos de que? (lugares para guardar dinheiro).

As pessoas poupam dinheiro quando a segurança e a liberdade de dinheiro sobrando são mais importantes para elas do que a emoção de gastar. Existem muitas maneiras de poupar dinheiro. Por exemplo, as pessoas poupam dinheiro comendo menos, andando mais, apagando as luzes, guardando moedas em um cofre ou emprestando ferramentas.

##### DISCUTIR

- O que tem feito até agora para poupar?
- Como pode criar um hábito de poupar?

##### AGIR

Em seu manual do participante, na página 14, escreva ou desenhe o que você vai fazer para criar o hábito de poupar. Decida onde vai guardar as suas economias.

**Apresentar CÓDIGO, DISCUTIR  
e AGIR**

## COMO DESENVOLVER UM CÓDIGO

Um código irá introduzir e explicar um princípio.

Por exemplo, na **UNIDADE 3: PLANO, Princípio 2: Plano para o Lar** usamos uma imagem de duas bicicletas, uma com duas rodas boas e outra com uma roda torta. Este é um código para introduzir equilíbrio em sua vida, estabelecendo metas em áreas diferentes.



*Encontrar um equilíbrio*

Algumas pessoas usam a **imagem** do menino frustrado em um triciclo na página 9 do manual para ensinar este princípio. Outros levaram uma bicicleta quebrada para a aula e a analisaram e discutiram.

Outras ideias de códigos incluem:

- Um **esquete** de um pai que sempre trabalha e depois tem problemas de saúde.
- Um breve **vídeo** de um pai que nunca tem tempo para seus filhos, ou de uma mãe que nunca tem tempo para si mesma.
- Um vídeo curto de seus participantes falando de como eles nunca têm tempo para fazer exercícios ou outras atividades. (Você precisará preparar estes códigos com antecedência).

Esquetes e **atividades** são códigos excelentes, especialmente se você está facilitando um grupo com recursos limitados, e os participantes estão usando um caderno, ou você não tem acesso às imagens ou vídeos no manual.

Ao facilitar, pense em códigos de sua cultura e experiências que ilustrem o princípio. Com muitas perguntas, análises e discussões, muitas experiências da nossa vida e da vida dos nossos participantes podem ser excelentes códigos para ensinar os princípios de autossuficiência.



**PRINCÍPIO 2: PLANO PARA O LAR**

**APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE DO MANUAL**

Vá para a página 4 do seu manual para a unidade 1. Veja a lista de **Áreas Prioritárias** que preencheu. Duas unidades atrás, discutimos brevemente o seu Plano de Lar. Para ajudá-lo a iniciar este plano, cada um de vocês foi orientado a preencher uma lista de oito áreas de sua vida que são importantes para você. Dê uma olhada na sua lista e veja se quer fazer alguma alteração. Se não tiver completado a sua lista, termine agora. (Peça a dois ou três participantes para compartilharem algumas das áreas da sua lista com o grupo, por dois minutos.)

Vá para a página 10 e veja a imagem das duas bicicletas.

Está desequilibrada ou bem arredondada?

*Está desequilibrado?*



## COMO CRIAR UMA BOA DISCUSSÃO

Perguntas são usadas para envolver os participantes. Às vezes perguntas são usadas durante o código, mas geralmente vêm mais tarde. As perguntas são feitas normalmente num modelo que chamamos “**FAMA**”.

### FATOS

Pergunte sobre os fatos do código (imagem, história, etc.) que eles acabaram de ver.

- O que você vê na imagem ou o que você ouviu na história?
- O que aconteceu? Quem eram as pessoas? O que fizeram?

### ASSOCIAÇÃO

Faça perguntas para ajudá-los a se associarem com o código.

- Como as pessoas se sentem?
- Isto já aconteceu a você?
- Alguma vez você já se sentiu assim?
- Por que isto aconteceu?

Permita que os participantes compartilhem seus sentimentos e experiências.

### SIGNIFICADO

Pergunte porque o princípio é importante e que significado ele tem em nossas vidas.

- O que devem fazer?
- Como lidou com isto na sua própria vida?
- Por que este princípio é tão importante?

### AÇÃO

Em seguida, iremos guiá-los para a etapa final do processo. Agora os participantes farão algo, ou se comprometerão a fazer algo, para agir de acordo com o princípio.

Ao usar o manual, você verá como o processo de CÓDIGO, DISCUTIR e AGIR vai guiá-lo ao facilitar o treinamento MBS para que ele seja informativo, motivador e divertido.

## COMO AJUDAR AS PESSOAS A AGIR

No final de cada princípio, há um pequeno passo de ação chamado AGIR. Incentive e treine os participantes a completar os passos de ação. Eles podem ser requeridos a escrever uma ideia, meditar sobre um conceito, ou tomar uma decisão.

Além disso, no final de cada unidade existem três grandes compromissos que os participantes devem cumprir antes da próxima reunião. Queremos que eles cumpram os compromissos, voltem para a próxima reunião e informem sobre o seu progresso. No início de cada reunião, certifique-se de que cada participante conte como cumpriu ou não cumpriu os seus compromissos. Discuta o que aprenderam ao tentar cumprir seus compromissos. Incentive o grupo a discutir maneiras de superar problemas e ajudar uns aos outros a serem mais bem-sucedidos. Reconheça esforços e celebre realizações do grupo.

### FERRAMENTAS PARA REUNIÕES

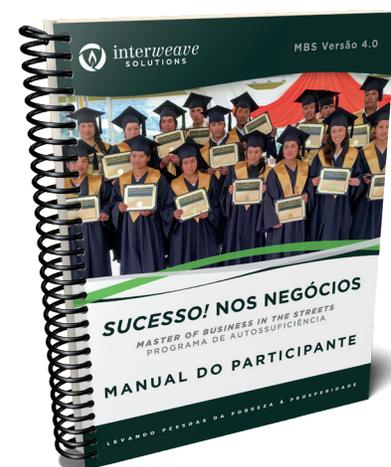
Ao facilitar um grupo, você pode se comunicar com os participantes usando uma variedade de ferramentas. Aqui está uma lista de ferramentas que você pode usar:

- 1. Apresentações:** Para cada unidade, uma apresentação está disponível que abrange todas as informações importantes da unidade. Pode ser encontrada em [www.interweavesolutions.org/pt/apresentacoes](http://www.interweavesolutions.org/pt/apresentacoes). A apresentação pode ser usada durante todo o treinamento, mas certifique-se de que não prejudique a discussão. Os participantes devem olhar uns aos outros, não apenas para a apresentação na frente da sala.
- 2. Quadros Brancos e Cartazes:** Se você não tiver acesso a um projetor ou computador para mostrar a aula, você precisará de um quadro branco portátil e marcadores para explicar as ideias. Os cartazes também podem ser usados para mostrar ou ensinar um princípio. Ao ensinar as unidades em que você fala sobre **Papelada**, é útil quando os participantes podem ver exemplos de formulários financeiros.
- 3. Manuais dos participantes:** Cada participante aprenderá melhor se tiver sua própria cópia do **Manual do Participante**. Pode ser baixado em [www.interweavesolutions.org/manuais](http://www.interweavesolutions.org/manuais). Encorajamos você a cobrar dos participantes e incluir o manual como parte do que eles pagam pelo curso, ou você pode cobrar pelo manual separadamente.
- 4. Cadernos:** Se os participantes não conseguirem pagar pelo manual do participante, você pode pedir que cada pessoa traga um caderno para as reuniões. No início de cada aula, compartilhe os princípios da unidade e peça que eles os escrevam em seus cadernos, deixando pelo menos um terço da página após cada princípio. Em seguida, peça aos participantes para escreverem notas e passos de ação para cada princípio naquele espaço. No final da unidade, peça-lhes que escrevam os seus compromissos de negócio, do lar (qualidade de vida) e de poupança. Nas unidades de papelada, durante as suas atividades, peça-lhes que copiem os formulários financeiros no seu caderno.

A abordagem fica mais profissional se mostrar apresentações e ter um Manual do Participante para cada membro do grupo. Se for facilitar com fundos limitados, a melhor opção é que os participantes usem um caderno e você um quadro branco. Sua decisão de como apresentar o material dependerá de como seus alunos irão pagar, e como você os cobra.



Utilizando um quadro branco



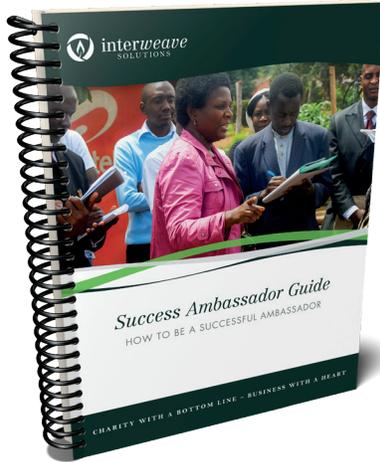
O manual do participante

## AS OITO REGRAS DE OURO PARA EMBAIXADORES DE SUCESSO

Para garantir que os princípios e práticas do programa MBS da Interweave sejam da mesma qualidade em todo o mundo, criamos as **8 Regras de Ouro para Embaixadores de Sucesso**. Estude-as frequentemente e faça o seu melhor para segui-las. O cumprimento cuidadoso e bem-sucedido dessas regras, ajudará você a permanecer como um embaixador ativo e aprovado da Interweave.

- 1. ENSINAR CADA PRINCÍPIO NO MANUAL** — Adapte-se à cultura do seu grupo sem eliminar os princípios. Otimize seu tempo. Lembre-se dos três componentes do manual: Apresentar código, discutir e agir, e ensinar todos os princípios.
- 2. FACILITAR SEM DOMINAR** — Permita que a aula seja interativa. Os alunos devem falar mais do que o facilitador. Escolha líderes para ajudar a liderar o grupo.
- 3. ORGANIZAR O GRUPO EM UM CÍRCULO OU SEMICÍRCULO** — Evite organizar os assentos em fileiras como uma sala de aula tradicional. Explique o objetivo do círculo/semicírculo aos seus alunos: assim eles poderão ver e apoiar uns aos outros.
- 4. CUIDAR DOS SEUS PARTICIPANTES** — Aprenda seus nomes e os seus negócios. Tenha interesse no progresso individual de cada participante, e não apenas em terminar a aula toda semana. Desafiem uns aos outros.
- 5. RESPONSABILIZAR SEUS PARTICIPANTES** — Certifique-se de que seus participantes estabeleçam metas, poupem, usem parceiros de ação e relatem seu progresso cada semana. Encoraje-os a serem honestos em seus relatórios.
- 6. DIVIRTAM-SE!** — Use quebra-gelos, cante e dance, bata palmas, levante-se e comemore. Energize o grupo. Recompense suas conquistas com reconhecimento.
- 7. MANTER PAPELADA** — Ajude os participantes a completarem as pré e pós-avaliações. Também ajude os participantes com seus planos e registros financeiros. Recomendamos que você receba o pagamento dos seus alunos com antecedência, ou pelo menos até a terceira unidade do programa MBS. Se não fizer assim, você corre o risco de nunca ser pago.
- 8. RETORNAR E RELATAR** — Registre todos os seus grupos em myPlatform assim que começarem. Planeje a formatura pelo menos 15 dias após o último dia de aula. Envie toda a papelada necessária de seus participantes pelo menos 8 dias antes da formatura.

### O GUIA PARA EMBAIXADORES DE SUCESSO



*O Guia para  
Embaixadores de Sucesso*

O **Guia para Embaixadores de Sucesso** é um companheiro excelente ao Manual do Facilitador. Ele irá guiá-lo ao gerar, facilitar, graduar e manter seus grupos, e também irá ajudá-lo a desenvolver-se como Embaixador.

O **Guia para Embaixadores de Sucesso** contém as pré e pós-avaliações, que ajudam a medir o sucesso dos participantes durante o curso. Ele também contém instruções sobre como gerenciar myPlatform e preencher todos os requisitos necessários.

Certifique-se de ter uma cópia recente do **Guia para Embaixadores de Sucesso** e estude-a com frequência como um companheiro a este manual. Ele pode ser baixado em nosso website: <https://www.interweavesolutions.org/manuais> na seção Recursos para os Embaixadores.

### EMBAIXADORES DE SUCESSO



*Gabriel Rojas é de La Paz, Bolívia, e com sua equipe de Embaixadores já treinou mais de 600 pessoas. Ele tem um contrato com Banco del Sol.*



*Yazmin Bonilla e os Embaixadores de Soacha, Colômbia, tem treinado centenas de estudantes em escolas, municípios e bairros com o programa MBS.*



*A presidência da Interweave Solutions em Benin é única porque cada um deles fez o curso online, e agora trabalham juntos para ajudar centenas de pessoas a alcançar a autossuficiência.*



*Ruth Vidaurre não é apenas um membro do nosso Conselho de Administração, mas também é uma Embaixadora de Sucesso! Ela trabalha com nossos programas de alfabetização e ajuda pessoas em Uganda, Paraguai e Portugal com o MBS.*

## EXEMPLO DE AGENDA DO CURSO

Antecipamos que o grupo se reunirá cerca de 16 vezes. Isso permite que você termine o curso em 4 meses se você se reunir uma vez por semana (ou em 2 meses se você se reunir duas vezes por semana). Aqui está um exemplo de um horário adaptado pelo Embaixador de Sucesso de acordo com as necessidades do seu grupo. O Embaixador de Sucesso acrescentou quatro lições adicionais além das 12 unidades principais:

Reunião 1	Unidade 1	Posso Ser Autossuficiente
Reunião 2	Unidade 2	Produto
Reunião 3	Unidade 3	Plano
Reunião 4	Unidade 4	Papelada-Orçamento Familiar
Reunião 5	Unidade 5	Papelada-Negócio
<b>Reunião 6</b>	<b>Revisão</b>	<b>Revisar os princípios das unidades 4 e 5</b>
Reunião 7	Unidade 6	Preço
Reunião 8	Unidade 7	Processo
Reunião 9	Unidade 8	Promoção
Reunião 10	Unidade 9	Papelada-Ativos e Empréstimos
Reunião 11	Unidade 10	Papelada-Projeção de Fluxo de Caixa
<b>Reunião 12</b>	<b>Revisão</b>	<b>Revisar os princípios das unidades 9 e 10</b>
Reunião 13	Unidade 11	Torne-o Legal
<b>Reunião 14</b>	<b>Apresentações</b>	<b>Apresentações de negócios do grupo</b>
Reunião 15	Unidade 12	Continuar Crescendo
<b>Reunião 16</b>	<b>Revisão</b>	<b>Preparar e enviar todos os requisitos do MBS</b>

Durante a Unidade 5, o Embaixador de Sucesso observou que muitos dos participantes não compreenderam plenamente os princípios de papelada. Foi um conceito novo aos participantes do grupo separar suas finanças comerciais e pessoais, e registrar todas as transações no ponto de venda. Então, decidiram que, para a próxima reunião, iriam rever os princípios das unidades 4 e 5. Isso esclareceu os conceitos e ajudou a todos.

O Embaixador de Sucesso já estava preparado após as próximas unidades de Papelada. Eles adicionaram uma lição de revisão após a unidade 10 para revisar os princípios das unidades 9 e 10.

À medida que o grupo se aproximava do final do curso, o Embaixador de Sucesso quis dar a todos a oportunidade de apresentar seus negócios e produtos ou serviços ao grupo para receber feedback e perguntas. Depois da Unidade 11, organizaram uma reunião específica para assistir as apresentações do grupo.

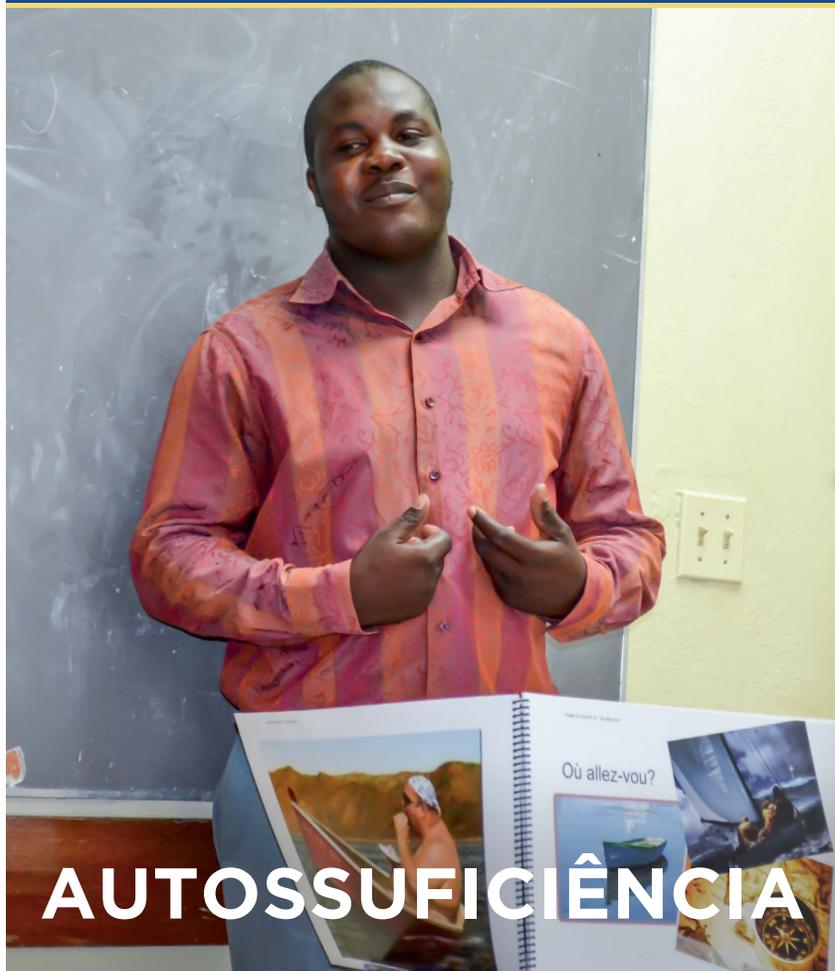
Na última reunião, o Embaixador de Sucesso pediu que todos terminassem seus três planos e toda a papelada para os requisitos do MBS, e preecherem o myPlatform. Alguns dos participantes não precisaram de auxílio, mas outros precisaram de ajuda para fazer tudo corretamente.

Você pode acrescentar quatro (ou até mais) reuniões adicionais para ajudar seus participantes a entender todos os princípios, e completar o treinamento do MBS.

Introdução para os Facilitadores .....	ii
Unidade 1 Você pode se tornar autossuficiente.....	2
Unidade 2 Produto .....	14
Unidade 3 Plano .....	24
Unidade 4 Papelada—Orçamento do Lar .....	34
Unidade 5 Papelada—Negócio.....	44
Unidade 6 Preço .....	54
Unidade 7 Processo .....	64
Unidade 8 Promoção .....	72
Unidade 9 Papelada—Ativos e Empréstimos .....	82
Unidade10 Papelada—Projeção de Caixa .....	92
Unidade 11 Torne-o Legal.....	106
Unidade 12 Continue Crescendo .....	112

LEMBRE-SE DE ADICIONAR MAIS REUNIÕES SE FOR NECESSÁRIO

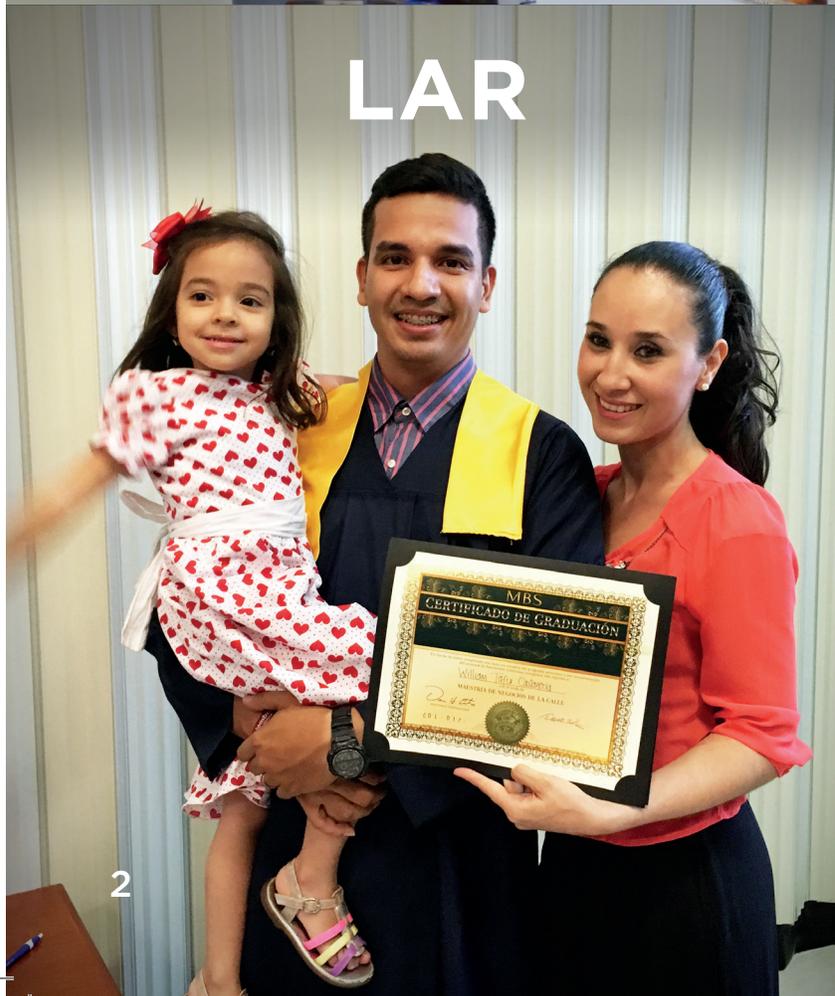
# UNIDADE 1: VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE



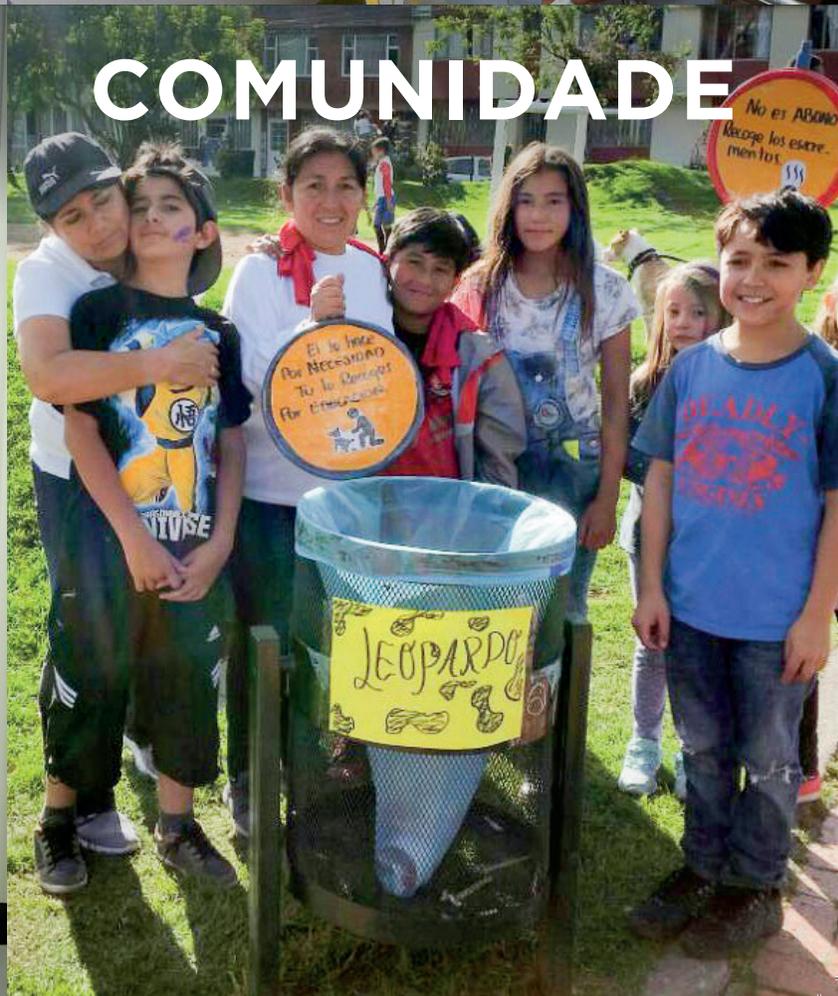
**AUTOSSUFICIÊNCIA**



**NEGÓCIOS**



**LAR**



**COMUNIDADE**

(Dê as boas-vindas a todos no grupo. Peça a todos que se apresentem e memorize os nomes dos participantes. Crie um ambiente amigável, e discuta como você utilizará os manuais.)

### A PRÉ-AVALIAÇÃO

(Distribua um Manual do Participante a cada membro de seu grupo. Peça aos participantes para completarem a pré-avaliação encontrada na frente do manual. Você também pode baixá-lo da seção de recursos do site. Peça a todos os participantes para preencherem a avaliação. Recolha antes de avançar para o primeiro princípio. Você precisará preencher as informações das avaliações coletadas em myPlatform).



**PRÉ-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE**  
**PREENCHA E ENTREGUE AGORA**

	Discordo em pouco	Discordo em muito	Concordo em pouco	Concordo em muito
1. Tenho meu próprio negócio.				
2. Tenho planos para melhorar minha casa e minha vida pessoal.				
3. Eu vivo na minha comunidade.				
4. Economizo dinheiro regularmente.				
5. Meu trabalho garante menos de que garanhim...				
6. Minha família consegue pagar as necessidades básicas para vive...				
7. Mantenho os registros dos meus finanças.				

Nome do participante \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_

Cada participante deverá completar a avaliação de pré-avaliação antes e durante o encontro. No final do curso, os participantes devem completar a avaliação de avaliação. Quando não houver mais perguntas, o facilitador deve coletar as avaliações e entregá-las ao grupo.

© 2019 MBS. Todos os direitos reservados. Versão 1.1

## PRINCÍPIO 1: OS GRUPOS ACELERAM A AUTOSSUFICIÊNCIA

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Mostre a imagem na página 3 e leia os princípios em voz alta juntos).



1. Os grupos aceleram a autossuficiência.
2. Crie três planos para o sucesso.
3. Aplique os 6 P's de negócios.
4. Melhore sua qualidade de vida.
5. Sirva sua comunidade.
6. Faça e cumpra compromissos.

Cada uma destas imagens são de pessoas que participaram em um grupo de MBS/ autossuficiência.

### DISCUTIR:

- O que vê nestas imagens?
- Que emoções estão expressando?
- Por que acha que eles se sentem assim?
- Você já teve alguma experiência em que se sentiu como as pessoas nestas fotos? (Deixe os participantes compartilharem as suas experiências).
- Você gostaria de fazer parte de um grupo que lhe traga sucesso?

### AGIR:

Nosso grupo vai nos ajudar a ser mais autossuficientes. Ao trabalharmos juntos, podemos alcançar o sucesso. Você gostaria de fazer parte de um grupo MBS/ autossuficiência?

**PRINCÍPIO 2:  
CRIE TRÊS PLANOS PARA O SUCESSO**

**APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM**

Neste programa, você irá desenvolver planos para se tornar autossuficiente em três áreas. **Vá para a página 2** no seu manual e veja as quatro imagens mais uma vez. Observe que cada um tem um título. A primeira é “autossuficiência”. As outras são áreas de nossas vidas que são essenciais para a autossuficiência.



(Mostre os Três Círculos de Sucesso na capa no final do manual.)



**DISCUTIR**

- Quais são estas áreas? (*negócio, lar e comunidade*)
- Como estas três áreas da nossa vida se relacionam entre si?
- Como os problemas na comunidade, tais como doença, abuso ou crime, afetam o nosso negócio?
- Como um negócio bem sucedido ajuda as nossas famílias e comunidades?
- Neste programa, você vai desenvolver três planos para a autossuficiência. O que você acha que são esses três planos? (*negócio, lar e comunidade*)
- Por que seus planos de autossuficiência devem incluir mais do que somente ganhar dinheiro?

**AGIR**

Através destes três planos, você se tornará mais autossuficiente e encontrará maior sucesso em todos os aspectos da sua vida! Você está disposto a criar três planos para se tornar mais autossuficiente?

## PRINCÍPIO 3: APLIQUE OS 6 P'S DE NEGÓCIOS

### APRESENTAR CÓDIGO — EXPLICAÇÃO

O primeiro dos três planos será um plano para o seu negócio. Neste plano, você irá escrever os passos necessários para iniciar, e melhorar o seu negócio. Este plano não é um documento formal para receber um empréstimo do banco, mas é algo que você vai precisar agora para ajudar o seu negócio ter sucesso.

Seu plano será baseado no que chamamos os **6 P's de Negócios**. São seis conceitos que descrevem tudo o que você precisa saber para iniciar, e manter o seu negócio. Todas as palavras começam com a letra "P", é por isso que chamamos os **6 P's**. As lições deste curso, e o negócio que você vai desenvolver serão baseados nestes **6 P's de Negócios**.

### APRESENTAR CÓDIGO — ATIVIDADE

Adivinhem os 6 P's do Negócio (Prepare seis folhas de papel com um dos 6P's escrito em cada. Prepare-se para distribuí-los para a atividade).

Vamos ver se conseguem adivinhar os **6 P's de Negócios**. Lembre-se que são palavras que começam com a letra P, e que são importantes num negócio. Eles não precisam estar numa ordem particular. Vocês podem adivinhar o que são os 6 P's?



*(Dê dicas. Quando uma pessoa nomeia com sucesso um dos 6 P's, dê-lhe aquele papel e, com entusiasmo, convide-o a ficar na frente e mostrar a palavra nomeada. Quando todos os 6 P's se apresentarem, dêem uma grande aplauso. Divirtam-se!)*

Vá para a **página 3** do seu manual para obter uma lista dos 6 P's de Negócios. Vamos aprender o significado dos 6 P's e como desenvolver um negócio bem sucedido. Vamos ler juntos o significado de cada um dos 6 P's:

**PLANO** — Os passos que precisa tomar para que seu negócio seja bem sucedido

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

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

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

**PREÇO**—Quanto cobra por seu produto ou serviço

**PROCESSO**—Como cria o produto e o leva aos clientes

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre aos participantes a foto de *A História da Sofia* na página 7.)

Esta é a Sofia. O marido sempre lhe disse que ela valia pouco e acabou abandonando a família. A Sofia não tinha experiência em negócios, nem estudos. No entanto, ela se juntou a um grupo de autossuficiência em seu bairro. Eles a ajudaram e a encorajaram a se sentir digna de sucesso na sua vida.

Ela aprendeu que era capaz de desenvolver o seu plano e seguir em frente. Ela não imaginava conseguir criar um produto, mas com o ânimo do grupo, ela considerou suas habilidades de costureira e foi para o mercado local. Nenhuma outra barraca no mercado vendia lençóis com padrões divertidos, especificamente para crianças.

Ela começou lentamente com dinheiro limitado. Ela pediu emprestada uma máquina de costura e comprou tecidos com padrões como Super-Homem, Bob Esponja e Cinderela.

Ela contemplou seu processo para ver como ela poderia agregar valor. Gradualmente, ela economizou dinheiro suficiente para comprar mais tecido. Ela até costurou um saco de plástico para que os seus lençóis pudessem ser mais limpos e atraentes, e aumentassem o preço. Ela promoveu o seu negócio com um grande cartaz e distribuiu panfletos. As suas vendas continuaram a crescer constantemente.

A Sofia aprendeu a anotar os registros de venda e despesas. Ela negociou descontos para comprar grandes quantidades de tecido. Com a sua papelada e plano, ela conseguiu um empréstimo para comprar uma máquina de costura e mais tecido. Agora o negócio dela é bem sucedido. Ela pagou o empréstimo e está aumentando a sua renda.

### DISCUTIR

- O que aconteceu a Sofia?
- Como unir-se a um grupo de autossuficiência ajudou a Sofia?
- Como ela aplicou os 6 P's em seu negócio?
- Como a aplicação dos 6 P's poderia ajudar o seu negócio?

Durante as próximas semanas, em cada seção, você vai aprender sobre cada um dos 6 P's e como eles se relacionam com seu negócio.

### AGIR

**Vá até a página 44** no manual do participante na seção de recursos e veja o **Checklist dos 6 P's de Negócios**. Você vai usar este checklist para sua tarefa esta semana. Você vai visitar três negócios, observar e escrever como os 6 P's se aplicam.



*A história da Sofia*

## A HISTÓRIA DA SOFIA



## PRINCÍPIO 4: MELHORE SUA QUALIDADE DE VIDA

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Mostre aos participantes a imagem **Encontrando Equilíbrio** na página 9.)

### DISCUTIR

- O que você vê na imagem?
- Como o menino se sente?

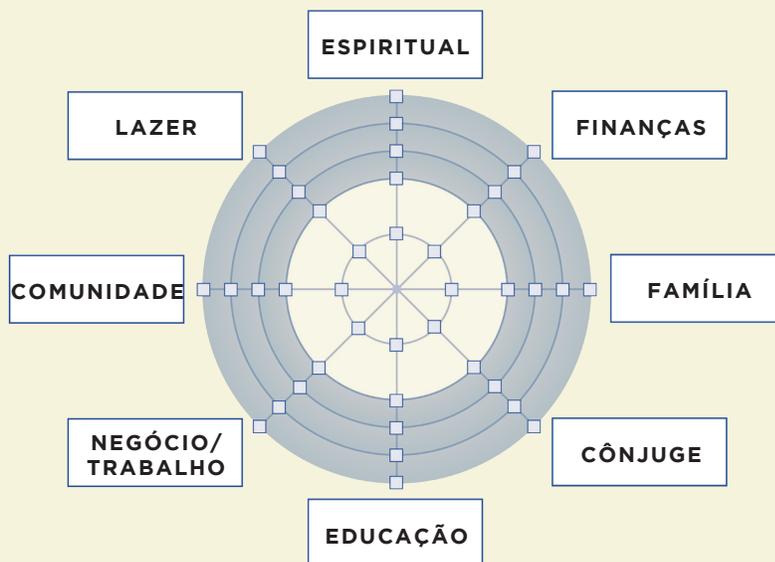
Às vezes a vida pode ser turbulenta e frustrante, como tentar andar num triciclo com uma roda quadrada. Na lição 3, você criará um plano do Lar para melhorar a sua qualidade de vida pessoal e familiar.

### AGIR

Este é um exemplo da Roda de Qualidade de Vida que o ajudará a criar o seu plano do Lar. Para começar seu plano, vá para página 4 e escolha 8 áreas importantes em sua própria vida.

Para ajudar a selecionar as áreas de vida para o seu plano, considere as oito áreas do **exemplo da Roda de Qualidade de Vida** e também a lista de exemplos de **Áreas Importantes da Vida** na mesma página. As categorias que você escolher serão as áreas que são importantes para você, e não precisam ser as mesmas áreas do exemplo. **Faça uma lista das Suas Áreas Prioritárias.** Você terá a oportunidade de explorar essas oito áreas novamente na unidade 3.

#### EXEMPLO DA RODA DE QUALIDADE DE VIDA



#### SUAS ÁREAS PRIORITÁRIAS:

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

#### ÁREAS IMPORTANTES DA VIDA – EXEMPLOS

<b>Espiritual</b> —Escrituras, Igreja	<b>Educação</b> —Alfabetização, Faculdade	<b>Lazer</b> —Passatempos, Esportes, Social
<b>Finanças</b> —Orçamento, Renda	<b>Saúde Mental</b> —Depressão, Ansiedade	<b>Saúde</b> —Exercício, Dieta, Doença
<b>Família</b> —Pais, Filhos	<b>Negócio/Trabalho</b> —Emprego, Vendas	<b>Apoio</b> —Amigos, Família, Mascote
<b>Cônjuge</b> —Encontros, Lar	<b>Comunidade</b> —Escola, Serviço	<b>Preparação</b> —Comida, Poupança

## ENCONTRANDO EQUILÍBRIO



## PRINCÍPIO 5: SIRVA SUA COMUNIDADE

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Lembre-se que você pode usar seu próprio código para ensinar o princípio. Por exemplo, você pode fazer uma peça de teatro que mostre a necessidade de trabalhar juntos, para identificar e resolver problemas da comunidade.)

Vá para a página 5 do seu manual do participante e veja as duas imagens.



### DISCUTIR

- A imagem na esquerda mostra algumas empresas com problemas. Que problemas você vê?
- Como se sentem as pessoas nas cenas?
- O que você vê na foto à direita?
- Como se sentem as pessoas?
- Como as pessoas podem trabalhar juntas para resolver problemas difíceis?
- Temos problemas como crime, doença, lixo ou abuso em nosso bairro que podem prejudicar nossos negócios?
- Como nosso grupo poderia trabalhar em conjunto para resolver problemas como estes?
- Como servir uns aos outros e à nossa comunidade pode unir nosso grupo?

### AGIR

Como um grupo, precisaremos desenvolver nosso próprio plano de serviço comunitário para ajudar os necessitados, reduzir os problemas no bairro e fortalecer nosso grupo.

Nas próximas semanas, nomearemos nosso grupo e, possivelmente, formaremos comitês. Talvez continuaremos a nos reunir depois de terminarmos as unidades deste manual. Alguns grupos encontram formas de se unirem, como camisetas, canções e temas.

- Quais são algumas coisas que vamos querer fazer juntos?

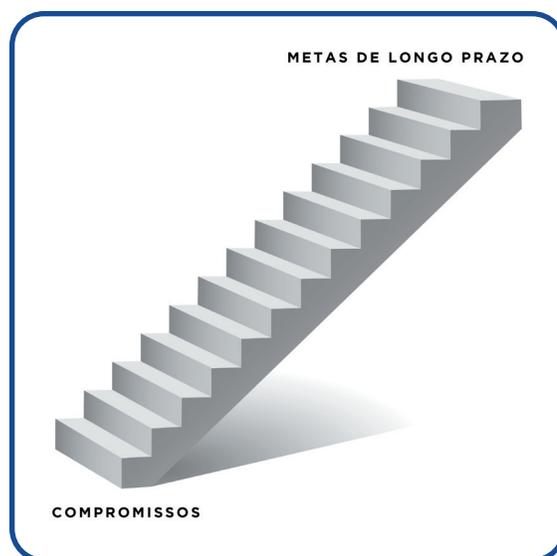
## PRINCÍPIO 6: FAÇA E CUMPRA COMPROMISSOS

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Você também pode fazer uma esquete que mostre o valor de fazer um progresso pequeno mas constante, para eventualmente alcançar suas metas).

Vá para a página 5 no seu manual ao princípio 6.

Como subir esta escada, grandes metas como a autossuficiência, um negócio lucrativo ou uma família fortalecida não podem ser alcançadas imediatamente. O sucesso é alcançado passo a passo. Referimos aos sucesso, no topo da escada, como metas de longo prazo e aos passos individuais para alcançar estas grandes metas como compromissos.



*Passos para o seu sucesso*

### DISCUTIR

- Alguma vez subiu uma escada longa?
- Seria possível ir de baixo para cima num só passo?
- Você consegue alcançar suas metas de longo prazo sem cumprir seus compromissos?
- Você acha que administrar um negócio bem sucedido será fácil?
- Por que cada passo é importante?

### AGIR

Em cada reunião, apresentaremos três compromissos:

1. Um **Compromisso do Plano de Negócio**, encontrado no manual do participante, baseado no conteúdo da lição para ajudá-lo a desenvolver seu negócio.
2. Um **Compromisso de Lar/Qualidade de Vida**, que reflete suas prioridades e metas individuais (Você pode escolher da sua **Roda de Qualidade de Vida** pessoal).
3. Um **Compromisso de Poupança**, que ajuda você a identificar quanto dinheiro pode poupar por semana para melhorar as finanças pessoais e empresariais.

Como você acha que estabelecer e cumprir esses três compromissos irão ajudá-lo a ter sucesso?

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu Nome	?	?	?

Em cada reunião, vamos desenhar uma tabela de compromisso no quadro ou no papel. Quando cada pessoa entrar na sala na próxima semana, escreva **sim** ou **não** sob cada um dos compromissos para informar se os cumpriu ou não. Este relatório deve acontecer no início de cada reunião.

## APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO

Vá a seção de recursos no seu manual **na página 44**. Este é o **Checklist dos 6 P's de Negócios**. Cada semana, um de vocês tomará alguns minutos para mostrar seu produto ou serviço e falar sobre seu negócio.

Informe sobre seu produto, seu processo, seu preço, suas ideias e esforços promocionais e se tem alguma papelada. Esta será uma forma divertida de nos conhecermos melhor. Todos vão querer se apresentar para ganhar o Certificado MBS. Este checklist facilitará a sua preparação.

Quem vai fazer a nossa apresentação na próxima semana?

*(Facilitadores, se vocês não tiverem voluntários, chame alguém que participou da aula, se mostrou confiante ou que já tenha um negócio. Reconheçam e aplaudam o primeiro apresentador!)*

## PARCEIROS DE AÇÃO

No final de cada aula você fará parceria com alguém do grupo. Escolha alguém que não seja um parente. Este será o seu parceiro de ação durante a semana. Você vai tomar alguns minutos para conversar com ele no final de cada reunião e informá-lo sobre o progresso do seu negócio. Você também entrará em contato com essa pessoa uma ou duas vezes por semana para informar como está mantendo seus compromissos. Você pode contatar pessoas por telefone ou mensagem de texto. A comunicação com o seu parceiro de ação irá ajudá-lo a completar seus planos. Escolha agora o seu parceiro de ação.

## REQUISITOS DO MBS

Neste grupo você pode obter um Certificado do Master of Business in the Streets (MBS). Seu certificado mostra à sua família e amigos que você pode ter sucesso. Muitas vezes os graduados do MBS usam seu certificado para abordar instituições de microfinanças, bancos ou para entrevistas de emprego.

**Vá para a página 66.** Estes são os requisitos do certificado. Cada semana você deve desenvolver seu plano de negócio um pouco mais. Reveja os requisitos do MBS e saiba o que você precisa fazer. Estabeleça a meta de crescer seu negócio, sua casa e sua comunidade e receber seu certificado. Você consegue!

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção and Processo. **Vá para a página 2.** Lemos juntos os seis princípios que aprendemos hoje:

- 1. Os grupos aceleram a autossuficiência**
- 2. Crie três planos para o sucesso**
- 3. Aplique os 6 P's de Negócios**
- 4. Melhore sua qualidade de vida**
- 5. Sirva sua comunidade**
- 6. Faça e cumpra compromissos**

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou visitar três empresas e escrever no meu caderno como elas usam os 6 P's de Negócios.
- Vou usar o **Checklist dos 6 P's de Negócios**.

#### COMPROMISSOS DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida, e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com as minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

### DISCUTIR:

- Quem quer compartilhar seu Compromisso de Lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual compromisso será o mais difícil?

### AGIR:

Reúnam-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discutam suas ideias de negócios e decidam como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana, para manterem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um parceiro entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Planeje cumprir os seus compromissos assinando o seu manual.

*(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 2: PRODUTO



- 1. Saiba que você merece o sucesso.**
- 2. Conheça a si mesmo.**
- 3. Saiba o que você vende.**
- 4. Conheça a concorrência.**
- 5. Conheça e valorize seus clientes.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Desenhe uma tabela de compromisso. Faça com que cada pessoa escreva seu nome e depois escreva **sim** em cada um dos compromissos que cumpriu, e **não** naqueles que não cumpriu. Este relatório semanal deve durar 10 minutos ou menos.)

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

**Plano de Negócio:** Visite três empresas e escreva em seu manual como elas usam os 6P's de negócios usando o **Checklist dos 6 P's de Negócios**.

**Plano de Lar:** Escolha uma área para melhorar o seu Plano de Lar/Qualidade de Vida.

**Plano de Poupança:** Economize dinheiro, mesmo que seja uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa escolhida na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PRODUTO

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 14 e depois leiam juntos os 5 princípios em voz alta.)



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

A Susana sempre gostou de vender coisas. Ela percebeu que muita gente gostava de comprar um jornal ou revista no caminho para o trabalho. A Susana decidiu montar uma banca de jornais numa esquina movimentada.

As outras bancas por perto não tinham tantos tipos de jornais como a da Susana, nem vendiam revistas femininas ou doces. A Susana é boa em vender, e as pessoas gostam de frequentar a sua banca. Susana aprendeu os nomes dos seus clientes e costuma conversar com eles sobre as suas famílias. Ao falar com seus clientes, a Susana aprendeu o que eles gostavam ou não.

### DISCUTIR:

- Como a Susana aplicou os cinco princípios de Produto?

### AGIR:

Depois de concluir seus compromissos e considerar os cinco princípios desta unidade, você escolherá um produto ou serviço.

**PRINCÍPIO 1:  
SAIBA QUE VOCÊ MERECE O SUCESSO****APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM**

Vá para a página 7 no seu manual do participante. Encontre a foto de todos os bebês.



*(Como indicado na Introdução, você pode usar qualquer código para ensinar este princípio. Mostre ao seu grupo a foto dos bebês acima, ou peça às mães que trouxeram crianças pequenas para participar, ou use bonecas para que os participantes finjam que são bebês. Ou então, peça à algumas algumas pessoas que façam um esquete sobre àqueles que acreditam que não são dignos de sucesso. Todas essas ideias podem ser usadas como um código para ensinar este princípio. Certifique-se de modificar as perguntas na seção DISCUTIR para refletir melhor o código que você escolheu.)*

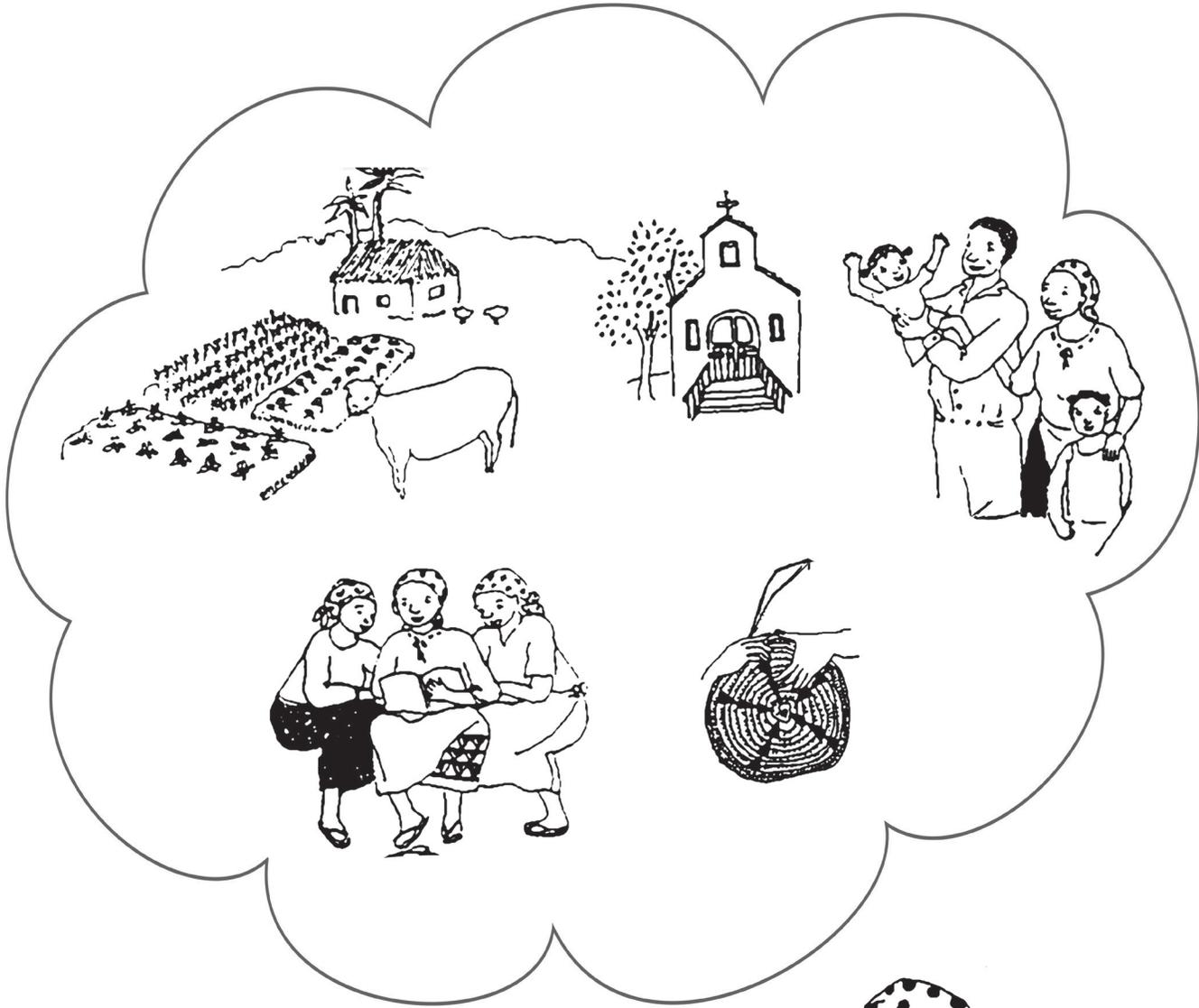
**DISCUTIR**

- Quantos bebês você vê?
- Qual desses bebês não merece atenção, amor ou sucesso?
- Qual desses bebês será o mais bem sucedido ou o mais feliz?
- Algum de nós nasceu para ter menos sucesso na vida?
- Os eventos no seu passado, ou as diferenças na sua situação familiar, indicam se você terá sucesso ou falhará na vida?

**AGIR**

Lembre-se, todos nós merecemos sucesso nos negócios.

## CONHEÇA A SI MESMO



QUAIS  
RECURSOS  
VOCÊ TEM?



## PRINCÍPIO 2: CONHEÇA A SI MESMO

(Novamente, você pode usar qualquer código para ensinar melhor este princípio, **Conheça a si mesmo**. Use a imagem fornecida da mulher pensativa. Faça um esquete de uma pessoa pensando em seus próprios recursos, ou peça para que um participante escreva as ideias do grupo, enquanto os demais conversam sobre quais são os seus recursos disponíveis.)

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Mostre aos participantes a foto **Conheça a si mesmo** na página 17.)

A mulher na foto está planejando seu futuro. Ela está pensando sobre seus talentos e os recursos que tem disponíveis em sua vida.



Conheça a si mesmo

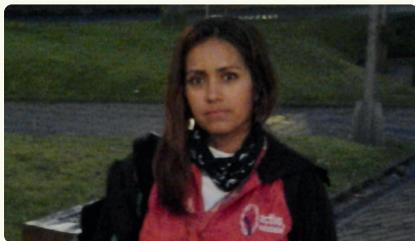
### DISCUTIR

- Que talentos ou recursos você vê nesta foto?
- Que negócios ela pode começar ao usar os talentos e recursos que ela tem?
- Como seus talentos e recursos podem ajudá-lo a escolher um produto ou serviço?

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo da **Jacqueline** <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não puder mostrar o vídeo, vá para a página 7 do manual do participante e leia em voz alta o resumo do vídeo).

#### JACQUELINE



Jacqueline estava desesperada. Ela tinha pouca educação ou experiência profissional, e seu trabalho mal sustentava sua família..



Ela se juntou a um grupo de autossuficiência MBS. Eles a encorajaram a usar os seus talentos na música e na dança para iniciar o seu próprio negócio.

#### RESUMO DO VÍDEO



Ela começou a fazer sua rotina de exercícios de dança no parque. Em pouco tempo outros se juntaram à sua aula de dança, e agora ela está bem em seu novo negócio.

### DISCUTIR

- Que recursos Jacqueline usou para iniciar o seu negócio?
- Que talentos e recursos você tem que podem ser usados em um negócio?

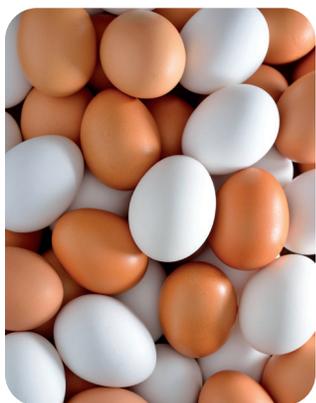
### AGIR

**Na página 7** do seu manual, ou em um caderno, anote alguns dos talentos e recursos que você tem. Seja criativo.

### **PRINCÍPIO 3:** **SAIBA O QUE VOCÊ VENDE**

#### **APRESENTAR CÓDIGO – IMAGENS**

*(Use as imagens fornecidas de diferentes produtos, ou use exemplos de qualquer produto dos negócios dos participantes. Você pode pedir para que os membros do grupo apresentem um esquete de alguém vendendo algo bobo, como gelo às pessoas na Antártica ou aquecedores no deserto. Lembre-se de ser criativo e se divertir.)*



*Saiba o que se vende*

#### **DISCUTIR**

- Seriam vendidos ovos, sorvete, roupas para pets ou um objeto de cerâmica aqui?
- Por que sim ou por que não? (Discuta cada item).
- Que tipo de produtos ou serviços as pessoas comprariam nessa área?
- Como saber quais produtos ou serviços melhor vendem na nossa área?

#### **AGIR**

**Vá à página 8** do seu manual e encontre a lista de **Ideias de Produtos ou Serviços**, ou crie sua própria lista de acordo com sua região. (Divida o grupo em pares). Nós nos revezaremos rapidamente para explicar seu produto ou ideia de negócio ao seu parceiro. Se ainda não decidiu seu produto, escolha um da lista acima para essa atividade. Façam estas três perguntas uns aos outros:

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

### **AVISO**

Você pode ter um talento para fazer bonecas ou objetos de cerâmica, mas se **não for comprado** onde mora, terá que escolher um outro produto para ter sucesso.

## CONHEÇA A CONCORRÊNCIA



## PRINCÍPIO 4: CONHEÇA A CONCORRÊNCIA

**APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA** *(Qualquer empresa local pode ser usada para demonstrar que precisamos conhecer a concorrência. Você também pode fazer um esquete que mostre alguém que visita a concorrência.)*

*(Mostre a imagem **Conheça a concorrência** na página 20).*

Joyce é a dona do negócio nesta imagem. Ouça como visitar a sua concorrência ajudou a Joyce a melhorar seu negócio.

Joyce notou que muitas pessoas em sua área estavam fazendo reparos em suas casas, ou construindo casas maiores. Joyce tem experiência na construção com misturas de cimento. Ela visitou três lojas diferentes. Cada negócio vendeu sacos de cimento de 80 kilos. O cimento vendido por seus concorrentes era de qualidade inferior à marca que Joyce gostava de usar. Nenhuma das outras lojas vendia cimento em sacos menores. Eles também não vendiam ferramentas como fitas métricas, pás, cordas ou luvas para trabalhar com cimento.



**Conheça a concorrência**

### DISCUTIR

- O que Joyce aprendeu ao visitar as três lojas?
- Como a Joyce pode usar esse conhecimento no seu negócio?
- O que você pode aprender com a sua concorrência?

### AGIR

Um concorrente é qualquer pessoa que vende para os mesmos clientes que você. Uma boa maneira de fazer perguntas a um concorrente é apresentar-se e explicar que você está num curso de negócios, e perguntar: “Você pode responder algumas perguntas sobre o seu negócio para uma tarefa que estou fazendo?”

**Vá à página 8** no seu manual e leia as **Perguntas para Concorrentes**, ou faça uma lista de perguntas que pode fazer à concorrência. A lista pode incluir:

- Quais são os artigos mais vendidos?
- Quais são suas melhores horas de vender?
- Como você determina o preço?
- Como promove seu negócio?
- Quais são seus maiores desafios?

Escreva as perguntas que você fará aos seus concorrentes em sua área.

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

### **APRESENTAR CÓDIGO – HISTÓRIA**

*(Você pode usar qualquer história que mostre alguém que valoriza ou não um cliente. Você também pode fazer um esquete de alguém que valoriza, ou não valoriza, um cliente.)*

A Karla tem administrado seu salão de cabeleireiro por quase 20 anos. Muitos dos seus clientes não frequentam outro salão. A Karla conhece os seus clientes. Seja homem, mulher, jovem ou idoso, todos escolhem Karla porque ela corta e penteia os cabelos da maneira que querem.

Quando alguns dos seus clientes mais velhos não conseguiram chegar à salão, a Karla se ofereceu para ir em suas casas. Karla sabe os nomes de seus clientes e tem um registro de suas informações de contato, o que eles gostam e não gostam, a cor do cabelo que eles preferem, quando foi a última vez que tiveram um atendimento, e assim por diante. O salão da Karla está sempre limpo e aconchegante. Ela gosta de decorar para as festas e tem um pequeno prato de guloseimas para compartilhar com os clientes.

### **DISCUTIR**

- O que Karla fez para que seus clientes se sintam valorizados?
- Já se sentiu como se fosse um cliente valorizado? Por quê?
- Por que a pergunta “Quem serão os meus clientes?” é tão importante?

### **AGIR**

Escreva o seu produto ou serviço **na página 9** no seu manual ou no seu caderno. Se você ainda não escolheu qual será o seu produto ou serviço, escolha um agora mesmo. Queremos que você tenha um produto ou serviço em mente para cada unidade.

Faça uma lista de todos os clientes possíveis para este produto ou serviço. Não se esqueça de considerar as seguintes perguntas:

- Com que frequência os clientes listados irão comprar seu produto?
- O que você poderia fazer para incentivá-los a comprar seu produto ou serviço mais do que uma vez?

## **RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PRODUTO**

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

- 1. Saiba que você merece o sucesso.**
- 2. Conheça a si mesmo.**
- 3. Saiba o que se vende.**
- 4. Conheça a concorrência.**
- 5. Conheça e valorize seus clientes.**

### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

1. *Fale com pelo menos seis clientes ou concorrentes essa semana. Use algumas das perguntas para os concorrentes e clientes que discutimos.*
2. *Escolha seu produto ou serviço depois de considerar os 5 princípios desta unidade.*

#### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou falar com pelo menos seis clientes ou concorrentes esta semana.
- Vou escolher meu produto ou serviço depois de considerar os cinco princípios desta unidade.

#### COMPROMISSOS DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

#### DISCUTIR:

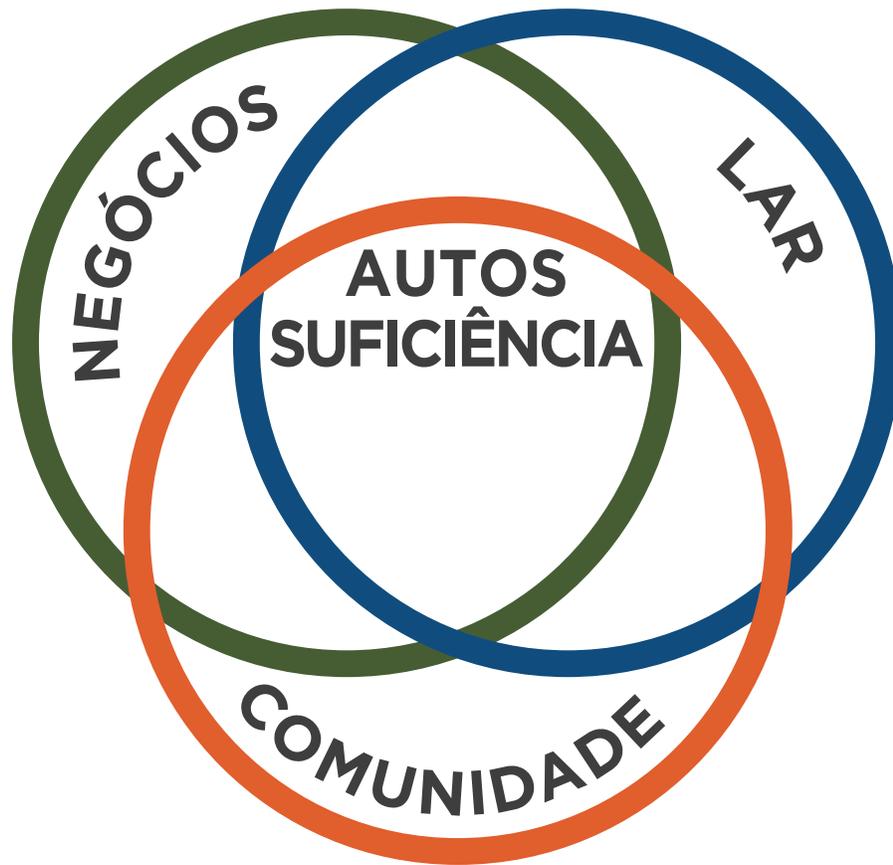
- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

#### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*

# UNIDADE 3: PLANO



## CÍRCULOS DE SUCESSO

### TRÊS PLANOS

1. Plano para o negócio.
2. Plano para o lar.
3. Plano para servir à comunidade.

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Desenhe uma tabela de compromisso. Faça com que cada pessoa escreva o seu nome e depois escreva **sim** em cada um dos compromissos que cumpriu, e **não** naqueles que não cumpriu. Este relatório semanal deve durar 10 minutos ou menos.)

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

**Plano de Negócio:** Fale com pelo menos seis clientes ou concorrentes.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconhecer aqueles que mantiveram seus compromissos e encorajar a todos).

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir os seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir os seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir os seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PLANO

### APRESENTAR CÓDIGO – CITAÇÃO E IMAGEM

(Escreva ou mostre a seguinte declaração no quadro, ou peça aos alunos que vão à **página 10** do manual para ler ou responder em seu caderno.)

### “Quando falhamos em planejar, planejamos para falhar”

- O que significa esta declaração?
- Por que planos são necessários para alcançar a autossuficiência?

(Mostre a imagem **Círculos de Sucesso** na página 24. Por favor, **não** altere este código).

### DISCUTIR:

- O que vê nesta imagem?
- Hoje vamos aprender a desenvolver três planos para a autossuficiência. Como lembrete, quais são estes três planos? (negócio, lar e comunidade)
- Por que você acha que precisamos desenvolver planos para o lar e a comunidade, e não apenas um plano para o negócio para nos tornarmos autossuficientes?
- Como problemas no lar ou na comunidade, tais como crime, doença ou lixo nas ruas, afetam o seu negócio?

### AGIR:



Aprenda como implementar os 3 planos para os requisitos do programa MBS.

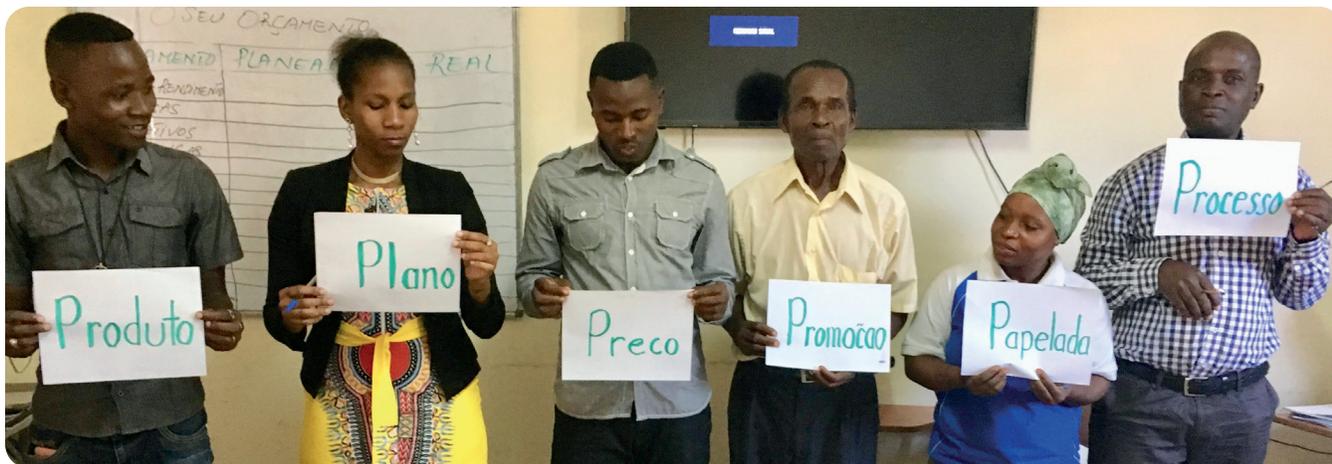
**Os três planos são:**

- 1. Plano para o negócio.**
- 2. Plano para o lar.**
- 3. Plano para servir à comunidade.**

## PRINCÍPIO 1: PLANO PARA O NEGÓCIO

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL DO PARTICIPANTE

Lembre-se que na Unidade 1, falamos sobre melhorar nosso negócio aplicando os **6 P's de Negócios**—**Plano, Produto, Preço, Promoção e Papelada**. Na última aula aprendemos sobre um desses princípios, **Produto**. Nas próximas semanas vamos aprender sobre os outros P's.



**Vá para a página 56** na seção de recursos no seu manual. Este é um exemplo de um Plano de Negócio baseado nos 6 P's. Para receber um Certificado MBS, você precisará completar um plano parecido para seu próprio negócio. Este plano será baseado na utilização dos 6 P's. Não é um documento formal que você usaria para obter um empréstimo, mas irá ajudá-lo a iniciar ou melhorar o seu negócio.

**Vá para a página 61** na seção de recursos no seu manual. Este é um Plano de Negócio em branco, onde você pode preencher ideias para seu plano. Ao aprender sobre cada um dos 6 P's e cumprir os compromissos para cada unidade, você pode usar este formulário como um guia para melhorar seu plano e implementar em seu negócio. Você deve completar este Plano de Negócio e submetê-lo na Plataforma de Sucesso. Você pode enviar seu projeto e plano on-line, ou tirar fotos de suas páginas do manual e seu embaixador pode submetê-las na Plataforma de Sucesso.

**PLANO DO MBS**

**PLANO DE NEGÓCIO**

**PLANO**  
Descreva em suas próprias palavras seu plano de negócio para os próximos três meses.

Descreva em suas próprias palavras seu plano de negócio para os próximos três anos.

**PRODUTO**  
Quais são seus talentos, habilidades e recursos?

Qual é o seu produto/serviço?

Se não tiver um produto/serviço, que ideias tem que possam ser o seu produto/serviço?

Descreva dois pontos fortes e dois pontos fracos dos seus três principais concorrentes. Por que as pessoas gostam ou preferem seus produtos?

Por que seu produto/serviço será melhor que os outros?

Como você poderia melhorar seu negócio para obter vantagem sobre seus concorrentes?

O que pode fazer para obter um melhor preço para seu produto/serviço, sem deixar de ser competitivo?

**Plano de Negócio**

### DISCUTIR

- Como estas perguntas podem ajudá-lo a desenvolver seu negócio?
- Como a aplicação dos 6 P's de Negócios ajudará seu negócio a crescer?

### AGIR

Defina um tempo para trabalhar no seu Plano de Negócio em branco na página 61.

**PRINCÍPIO 2:  
PLANO PARA O LAR**

**APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE DO MANUAL**

Vá para a página 4 do seu manual para a unidade 1. Veja a lista de **Áreas Prioritárias** que preencheu. Duas unidades atrás, discutimos brevemente o seu Plano de Lar. Para ajudá-lo a iniciar este plano, cada um de vocês foi orientado a preencher uma lista de oito áreas de sua vida que são importantes para você. Dê uma olhada na sua lista e veja se quer fazer alguma alteração. Se não tiver completado a sua lista, termine agora. *(Peça a dois ou três participantes para compartilharem algumas das áreas da sua lista com o grupo, por dois minutos.)*

Vá para a página 10 e veja a imagem das duas bicicletas.



**Suas Áreas de Prioridade**



**DISCUTIR**

- O que você vê?
- Se tentasse andar na bicicleta da esquerda, o que aconteceria?
- Se uma roda não for redonda e equilibrada, pode rolar para a frente?
- Por que uma roda bem arredondada funciona melhor do que uma roda desequilibrada?
- Qualquer uma das rodas acima pode representar sua vida. Que tipo de roda você gostaria?

Hoje você vai criar um Plano de Lar para ajudá-lo a encontrar uma vida mais equilibrada. Este plano será um apoio para os seus Planos de Negócio e Serviço Comunitário. Para iniciar seu Plano de Lar, cada um de vocês usará sua lista de oito áreas de vida para criar e avaliar o que chamamos de **Roda de Qualidade de Vida**.

## APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Mostre a foto da **Roda de Qualidade de Vida** na página 29).

Este é um exemplo de uma **Roda de Qualidade de Vida** onde uma pessoa se avaliou em oito “raios” ou áreas de vida. Ao seguir a linha vermelha dentro da roda, você verá que ela deu à algumas áreas uma nota baixa, com uma marca perto do centro da roda, e à outras áreas, uma nota alta com uma marca na borda externa. A baixa pontuação perto do centro significa que ela não está feliz com essas áreas e, como a roda de bicicleta, sua qualidade de vida não é tão redonda e equilibrada quanto ela gostaria.

**Vá para a página 11** no seu manual. Você verá uma roda de vida em branco, que está na parte inferior desta imagem. Use esta roda em branco para listar suas oito áreas de vida nos retângulos fora da roda.

Continue a preencher sua roda, avaliando como você está se saindo em cada uma das áreas importantes de sua vida. Uma marca na:

- Caixa 5 = Estou muito feliz com esta área de minha vida.
- Caixa 4 = Normalmente estou feliz com esta área de minha vida.
- Caixa 3 = Não estou feliz nem insatisfeito com esta área de minha vida.
- Caixa 2 = Normalmente não estou feliz com esta área de minha vida.
- Caixa 1 = Estou muito infeliz com esta área de minha vida.

Veja novamente o exemplo da roda de vida **na parte inferior da página 10** do seu manual. A pessoa está feliz com as áreas Espiritual e Conjugal e, portanto, marcou **5**, mas ela não está feliz com a Educação e Finanças, então marcou essas seções **1**. Observe também a linha escura que conecta as marcas. Depois de ter marcado todas as suas áreas, conecte suas marcas com uma linha.

## AGIR

Conecte as marcas na sua roda **na página 11**.

- Qual é a forma da sua linha conectada?
- Se a roda da sua bicicleta fosse a forma da sua linha conectada, você estaria sorrindo e se divertindo?

Depois de escrever e avaliar as oito áreas importantes do seu **Plano de Lar**, escolha uma área em que você quer trabalhar primeiro, e pense em um passo de ação para melhorar essa área.

No quadro do manual intitulado **Suas Áreas Prioritárias**, escreva as metas com passos de ação para cada área. Aqui está um exemplo:

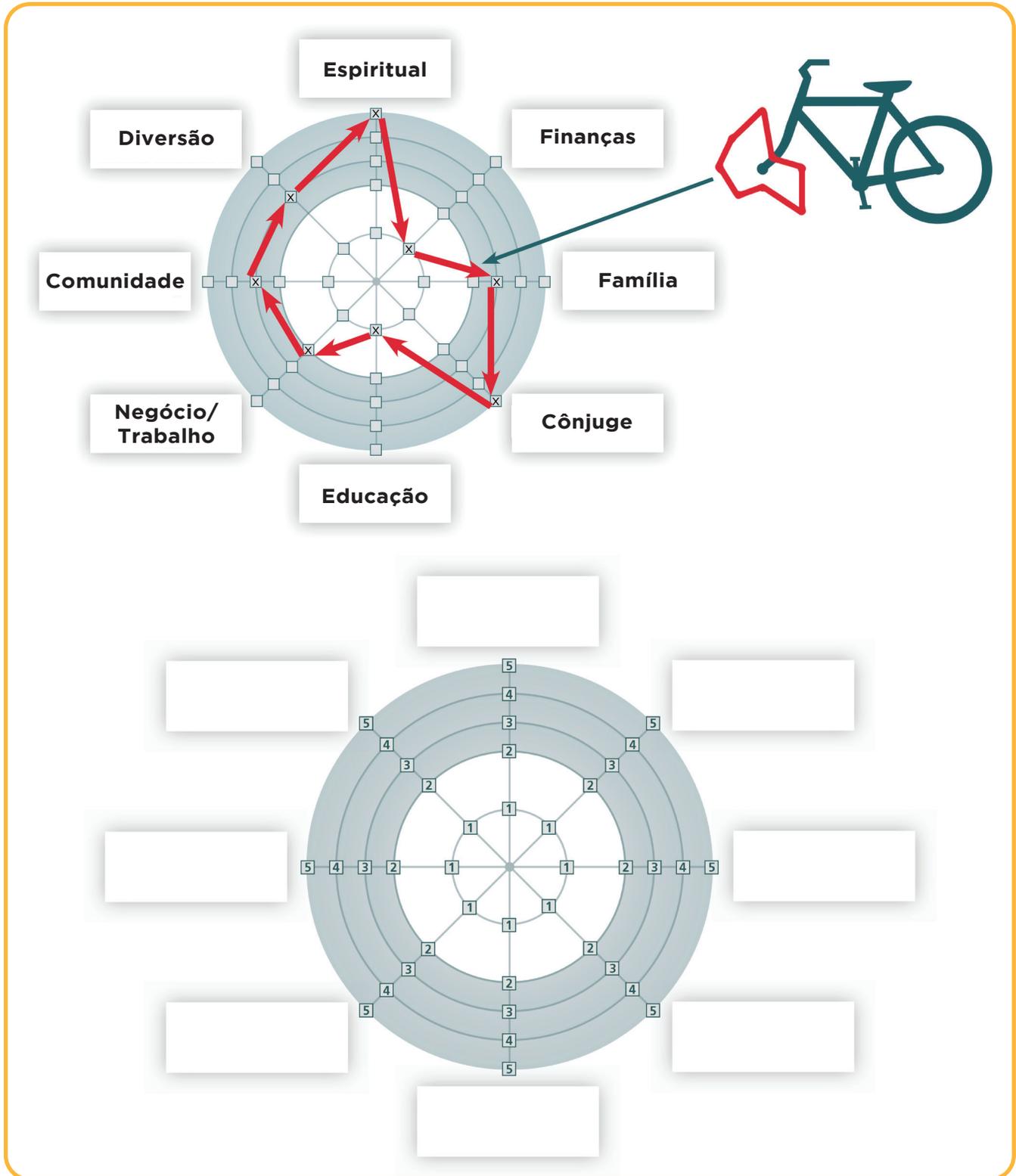
*Área de Vida #3: FINANÇAS - Passo de Ação: Eu pouparei um valor fixo a cada semana.*

*Área de Vida #7: FAMÍLIA - Passo de Ação: Terei uma noite familiar semanalmente.*

Agora mesmo, escreva os passos de ação para cada uma dessas oito áreas. Estes passos de ação são metas para você alcançar o equilíbrio e melhorar sua qualidade de vida. Essas metas pessoais de longo prazo serão o seu Plano de Lar. Às vezes também chamamos a isto um **Plano de Qualidade de Vida**.

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

# SUA RODA DE QUALIDADE DE VIDA



## SIRVA SUA COMUNIDADE



*Projeto de limpeza de lagos em Benin*



*Limpeza de ruas perto do mercado*



*Centro de Assistência ao Idoso*

## **PRINCÍPIO 3:** **PLANO PARA SERVIR À COMUNIDADE**

### **APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM**

*(Mostre aos participantes a imagem **SIRVA SUA COMUNIDADE** na página 30.)*

### **DISCUTIR**

- O que você vê nestas imagens?
- (Aponte para a imagem de cima). Esse grupo em Benin organizou um projeto para retirar as ervas daninhas e detritos de um lago local, abrindo estradas para transporte e melhorando o meio ambiente.
- Quanto tempo demoraria uma pessoa para retirar todas as ervas daninhas?
- (Aponte para a imagem inferior esquerda). Este grupo está limpando as ruas perto do mercado onde os membros vendem os seus produtos.
- Como você acha que os membros do grupo se sentem?
- (Aponte para a imagem inferior direita). Este grupo passou dias preparando uma dança e uma apresentação para o centro de idosos local. Aqui eles estão dançando.
- Por que você acha que eles escolheram fazer este tipo de serviço quando poderiam ter feito outra coisa?
- Como você acha que esses projetos de serviço em grupo ajudaram sua comunidade, seus lares e seus negócios?
- Como o serviço pode ajudar o nosso grupo e ajudar uns aos outros?

Cada comunidade tem seus próprios problemas e necessidades. Atender a essas necessidades e problemas leva mais tempo, planejamento e recursos com uma pessoa, mas, como um grupo, podemos realizar muito mais ao trabalhar juntos.

Até agora, discutimos dois planos: Negócio e Lar. Estes são planos que fazemos sozinhos, mas para criar um plano para servir a nossa comunidade, precisamos trabalhar uns com os outros. Juntos, podemos ajudar uns aos outros e resolver problemas comunitários que afetam nossos lares e negócios.

### **AGIR**

Vamos começar a fazer nosso plano de serviço comunitário.

- Quais são alguns dos problemas ou necessidades da nossa comunidade? (Liste todas as respostas do grupo no quadro ou numa folha de papel.)
- Há algum problema ou necessidade que nosso grupo possa ajudar a resolver?
- O que poderíamos fazer como projeto de serviço em grupo para ajudar a resolver este problema?
- Você estaria disposto a apoiar um projeto de serviço?

Como grupo, responda às seguintes perguntas e liste as respostas **na página 12** do seu manual.

- O que queremos fazer para um projeto de serviço em grupo?
- Quando? Onde? Qual é a sua parte?

Divirtam-se e façam!

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PLANO

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Plano. **Vá para a página 10** no seu manual. Vamos ler juntos os princípios de *Plano* que discutimos hoje:

- 1. Plano para o negócio.**
- 2. Plano para o lar.**
- 3. Plano para servir à comunidade.**

## COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

O Compromisso do Plano de Negócio desta semana ou tarefa atribuída é desenvolver seus Planos de Lar e Comunidade.

- 1. *Vou completar minha Roda de Qualidade de Vida (Plano de Lar) e considerar como posso melhorar.***
- 2. *Vou planejar um projeto de serviço comunitário com o grupo.***

## A PRÓXIMA APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO

*(Escolha alguém para apresentar seu negócio ao grupo no início da próxima reunião. Lembre o participante de usar o Checklist dos 6 P's de Negócios na página 44 do manual.)*

## PARCEIROS DE AÇÃO

Está contactando seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem de texto, ligação ou uma visita ajuda cada um de nós a cumprir nossos compromissos. Para uma maior variedade, você pode escolher um novo Parceiro de Ação a cada vez, ou continuar a trabalhar com quem você trabalha bem.

## REQUISITOS DO MBS

Lembre-se que para receber o certificado, você deve preparar um Plano de Negócio, um Plano de Lar e um Plano de Comunidade. Preencha o Plano de Negócio em branco na página 61 no seu manual ao discutir cada princípio em cada aula.

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou completar minha Roda de Qualidade de Vida (Plano de Lar) e considerar como posso melhorar cada área da minha vida.
- Vou planejar um Projeto de Serviço Comunitário com o grupo.

#### COMPROMISSOS DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

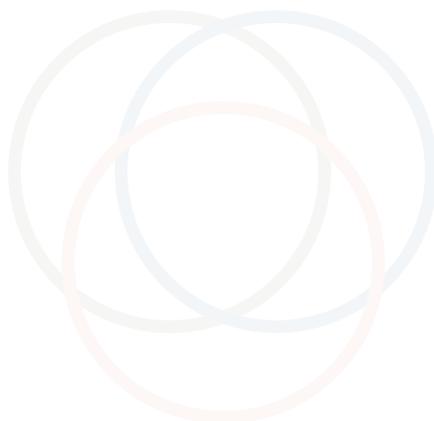
### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



## UNIDADE 4: PAPELADA-ORÇAMENTO DO LAR



- 1. Separe dinheiro pessoal 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.**

### APRESENTAR CÓDIGO — ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Complete sua Roda de Qualidade de Vida e planeje um Projeto de Serviço Comunitário.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar de cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir os seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PAPELADA—ORÇAMENTO DO LAR

### APRESENTAR CÓDIGO — IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a figura na página 34 e depois leia em voz alta os 5 princípios desta unidade.)



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

Esopo, o antigo autor grego de fábulas, contou a história da Gansa com o Ovo de Ouro. Um dia, um pobre fazendeiro encontrou um ovo amarelo brilhante no ninho de sua gansa. O ovo pesava como uma pedra, e o fazendeiro queria jogá-lo fora, pensando que alguém estava tentando pregar uma peça com ele. Mas em vez disso, levou-o para casa e descobriu que o ovo era ouro puro. No dia seguinte, ele encontrou outro ovo de ouro, e a mesma coisa aconteceu todos os dias.

O fazendeiro ficou rico a vender os ovos de ouro, mas depois se tornou ganancioso. Um dia, ele queria mais do que um ovo. Então, ele matou a gansa e abriu-a para encontrar mais. Entretanto não tinha mais ovos dentro da gansa.

### DISCUTIR:

- O que aconteceu quando o fazendeiro queria mais do que o ganso podia dar?
- Se o seu negócio é o ganso, quais são algumas das coisas que pode fazer para matar seu negócio?

### AGIR:

Hoje vamos discutir princípios importantes para que você não mate seu negócio. Assim, continua a pôr ovos de ouro (ganhar lucro).

## PRINCÍPIO 1: SEPRE DINHEIRO PESSOAL DO NEGÓCIO

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo “**Não mate as galinhas: Parte I**” <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 13 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo.)

#### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE I

#### RESUMO DO VÍDEO



MATEO: Maria, olhe todos esses ovos! Seu negócio está indo bem.

MARIA: Sim, todo o trabalho está começando a valer a pena.



MATEO: Eu finalmente encontrei um apartamento para minha família. Mas custa 1.000 para entrar. Eu não tenho o dinheiro agora. Você poderia me ajudar?



MARIA: Eu quero ajudar, Mateo. Mas eu teria que ir a um açougue e vender minhas galinhas...

O que Maria deveria fazer?

### DISCUTIR

- O que você faria?
- Os seus amigos ou familiares já pediram dinheiro do seu negócio?
- O irmão da Maria quer algum dinheiro, mas se ela lhe der, vai prejudicar o seu negócio. O que a Maria deve fazer?

## APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo “**Não mate as galinhas: Parte II**” <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 14 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo.)

### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE II

### RESUMO DO VÍDEO



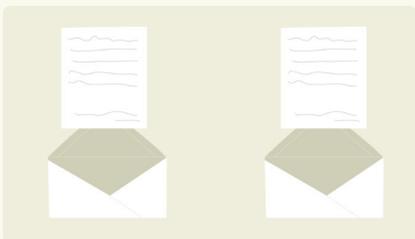
Se você trabalha num hotel, você pode tirar dinheiro quando quiser? Seu irmão pode tirar dinheiro quando precisar?



Se isso acontecesse, alguém poderia acabar na prisão por não ser honesto. Pela mesma razão, você não deve fazer isto com o seu próprio negócio.



Esta é a chave. Você e o seu negócio são duas entidades separadas. Você precisa ter lugares separados para o dinheiro do seu negócio e o dinheiro pessoal.



Mantenha os lugares e registros separados. Mas como tirar dinheiro do negócio para você e a família?



Pague-se um salário ou comissão como se estivesse trabalhando para uma outra pessoa. Essa é sua renda pessoal.



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

## DISCUTIR

- Quando amigos ou parentes precisam de dinheiro, como o irmão da Maria, o que devemos fazer?
- Por que é importante separar dinheiro do negócio do dinheiro pessoal?
- Como você vai separar o dinheiro do negócio do dinheiro pessoal?

## AGIR

Decida o que vai fazer para separar o seu dinheiro pessoal do seu negócio.

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

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo “**Não mate as galinhas: Parte III**” <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 14 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo.)

#### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE III

#### RESUMO DO VÍDEO



MARIA: Mateo, se eu matar e vender minhas galinhas, vou ficar sem ovos para vender. O meu negócio vai diminuir e não poderei alimentar minha família.



MARIA: Eu tenho 200 na minha conta de poupança pessoal 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 retirar da sua conta de poupança pessoal ao invés de tirar do negócio?

Um salário é uma quantia fixa que recebemos do negócio independente de quão bem o negócio esteja fazendo. Uma comissão é uma porcentagem das vendas que fazemos num dia ou semana. Temos que pagar um salário ou uma comissão para termos o nosso próprio dinheiro. Ajudamos os outros usando dinheiro do nosso salário e comissão pessoal e não do que o negócio ganha.

### AGIR

Escreva ou desenhe na página 14 do seu manual como um salário ou comissão é pago. Compartilhe o que você escreveu com o grupo.

### PRINCÍPIO 3: NÃO ROUBE DO SEU NEGÓCIO

#### APRESENTAR CÓDIGO — ESQUETE

(Convide duas pessoas à frente do grupo. Dê a uma pessoa uma folha de papel com “O DONO” escrita nele. Dê à segunda pessoa duas folhas de papel, uma com as palavras “Doce e Guloseimas. Negócio de doces” e a outra com uma imagem de um doce.

Explique ao grupo que o dono é diferente do negócio. São duas entidades separadas. Agora peça a uma terceira pessoa para fingir ser o filho do dono e pedir doces. Deixe-os agir primeiro com uma resposta de “sim” e depois “não”. Qual é melhor?)  
Se o dono tirar doces do negócio sem pagar, ele está “roubando” do negócio.



#### DISCUTIR

- Por que é tão importante não dar o seu produto de graça, mesmo à família?
- O que o dono pode fazer se deixar o filho ter doces?

Quando tiramos um produto (às vezes chamado de estoque) de nossa loja e não pagamos por ele, estamos roubando do nosso próprio negócio. Não teremos dinheiro para comprar um novo produto ou para nos pagar um salário ou uma comissão. Se você der algo de sua loja para alguém, você precisa pagar seu negócio com seu dinheiro pessoal.

#### AGIR

No seu manual do participante, na **página 14**, escreva ou desenhe como você evitará roubar do seu negócio.

**PRINCÍPIO 4:**  
**ECONOMIZE**  
**REGULARMENTE**

**APRESENTAR CÓDIGO – MOSTRA**

*(Mostre um cofre, um envelope, uma pequena caixa e/ou uma garrafa com uma fita adesiva escrita **POUPANÇA**).*

Estas coisas são exemplos de que? *(lugares para guardar dinheiro).*

As pessoas poupam dinheiro quando a segurança e a liberdade de dinheiro sobrando são mais importantes para elas do que a emoção de gastar. Existem muitas maneiras de poupar dinheiro. Por exemplo, as pessoas poupam dinheiro comendo menos, andando mais, apagando as luzes, guardando moedas em um cofre ou emprestando ferramentas.

**DISCUTIR**

- O que tem feito até agora para poupar?
- Como pode criar um hábito de poupar?

**AGIR**

Em seu manual do participante, **na página 14**, escreva ou desenhe o que você vai fazer para criar o hábito de poupar. Decida onde vai guardar as suas economias.



***Poupe regularmente***

## PRINCÍPLE 5: FAÇA E SIGA UM ORÇAMENTO PESSOAL

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Vá para a página 15 no seu manual do participante e leia sobre o orçamento de Maria. Maria paga-se 2.000 por mês do seu negócio de galinhas, mesmo que o negócio ganhe mais. Este é o seu orçamento de Janeiro. Tem uma coluna para o que ela **planeja** gastar e uma coluna para o que ela **realmente** gastou.

Antes do começo do mês, ela preenche o que planeja gastar. Depois, ela escreve o que realmente gastou no final do mês. Com um parceiro, leia o orçamento para ver como a Maria se saiu.

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

### DISCUTIR

- Como a Maria se saiu em Janeiro?
- Como ajustou o seu plano?
- Por que é importante ter um orçamento pessoal?

### AGIR

Escreva seu orçamento planejado para o próximo mês. **Vá para a página 46** no manual do participante e escreva o que você planeja gastar no próximo mês. Durante o mês, acompanhe o que você ganha e gasta, e veja como você se sai.

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PAPELADA—ORÇAMENTO DO LAR

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. **Vá para a página 13** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *Papelada—Orçamento do Lar* que discutimos hoje:

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

## COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

1. *Vou separar meu dinheiro pessoal do dinheiro do meu negócio.*
2. *Vou criar e seguir um orçamento pessoal.*

## A PRÓXIMA APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO

*(Escolha alguém para apresentar seu negócio ao grupo no início da próxima reunião. Lembre o participante de usar o Checklist dos 6 P's de Negócios na página 44 do manual.)*

## PARCEIROS DE AÇÃO

Está contactando o seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem de texto, ligação ou uma visita ajuda cada um de nós a cumprir nossos compromissos. Para uma maior variedade, você pode escolher um novo Parceiro de Ação a cada vez, ou continuar a trabalhar com quem você trabalha bem.

## REQUISITOS DO MBS

Lembre-se que para receber seu certificado, você deve preparar um Plano de Negócio, um Plano de Lar e um Plano de Comunidade. Preencha o Plano de Negócio em branco na página 61 no seu manual ao discutir cada princípio em cada aula. Se você está fazendo seu projeto MBS on-line, comece a escrever seu plano na Plataforma de Sucesso para se qualificar para seu Certificado MBS.

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou separar meu dinheiro pessoal do dinheiro do meu negócio.
- Vou criar e seguir um orçamento pessoal.

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

### DISCUTIR:

- Como você vai manter seus registros pessoais?
- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar um ao outro durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual.

*(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 5: PAPELADA-NEGÓCIO



- 1. Mantenha registros.**
- 2. Registre renda e despesas no ponto de venda.**
- 3. Faça um registro de renda e despesa.**
- 4. Crie uma declaração de renda.**
- 5. Evite vender a crédito.**

### APRESENTAR CÓDIGO — ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Vou separar meu dinheiro pessoal do dinheiro do meu negócio. Vou criar e seguir um orçamento pessoal.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PAPELADA—NEGÓCIO

### APRESENTAR CÓDIGO — IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 44 e depois leia em voz alta os 5 princípios desta unidade).



1. Mantenha registros.
2. Registre renda e despesas no ponto de venda.
3. Faça um registro de renda e despesa.
4. Crie uma declaração de renda.
5. Evite vender a crédito.

### DISCUTIR:

- O que você vê na foto?
- Este barco vai flutuar?
- Você se sentiria confortável neste barco no meio do mar?
- O que você precisaria saber antes de embarcar neste barco para uma longa viagem?

Este barco é como seu negócio. Você precisa saber algumas coisas sobre o barco para ter certeza de que ele irá flutuar antes de levá-lo para águas profundas. Assim como o barco, você precisa saber algumas coisas sobre seu negócio antes de investir dinheiro, pedir um empréstimo ou gerar muitos custos fixos. A papelada fornece ferramentas que você pode usar para garantir que seu negócio irá flutuar.

### AGIR:

Aprenda os cinco princípios de Papelada—Negócio.

## PRINCÍPIO 1: MANTENHA REGISTROS

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo “Eu Não Sei” <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 16 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo.)

#### EU NÃO SEI



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



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



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



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



JAMES: Você não registra suas despesas ou renda para calcular lucro ou perda?  
DANIEL: James, sou marceneiro, não contador.



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

#### RESUMO DO VÍDEO

### DISCUTIR

- Como os registros podem ajudar o Daniel a saber se ele pagou ao Max ou não?
- Como Daniel poderia acompanhar qual estilo, cor e número de cadeiras um cliente queria e quando iria buscá-las?
- Quais outros registros seriam úteis para um marceneiro manter?
- Quais são alguns dos registros que seu negócio deve manter?

### AGIR

Vá para a página 21 e escreva ou desenhe pelo menos três coisas que seu negócio deve registrar. Depois, decida como vai acompanhar essas três coisas e onde vai manter esses registros para que possa usá-los sempre.

## **PRINCÍPIO 2: REGISTRE RENDA E DESPESAS NO PONTO DE VENDA**

### **APRESENTAR CÓDIGO — ESQUETE**

*(Peça que um participante vá para a frente da sala. Ele será o dono da loja “Coisas”, uma loja que vende muitas coisas. Dê-lhe um punhado de cliques, folhas de papel, clips, doces, ou qualquer item pequeno que ele possa “vender”. Invente um preço para cada item: 20 centavos por uma folha de papel, 10 centavos por um doce, etc. Rasgue algumas folhas de papel em pedacinhos e diga que cada um desses pedacinhos de papel vale 5 centavos e dê alguns pedacinhos a vários participantes.*

*Agora, vários participantes vão à loja “Coisas” e “compram” os itens, entregando os pedacinhos de papel como “dinheiro”. “Quero 3 doces. Aqui estão 6 pedacinhos de dinheiro.” Faça os participantes irem à loja rapidamente e todos ao mesmo tempo, para que seja difícil lembrar tudo que foi vendido.*

*Pergunte ao dono da loja “Coisas” quanto ele ganhou em total. Depois, pergunte-lhe quanto ganhou com cada item.*

*O objetivo do esquete é mostrar a importância de registrar renda e despesas todo dia.)*

Se você não vende muitos itens rapidamente durante o dia, você pode manter seu Registro de Renda e Despesas ao seu lado, no ponto de venda.

Aqui estão algumas maneiras de registrar a renda no ponto de venda:

1. Faça uma lista de produtos e faça uma marca de contagem durante cada venda e despesa.
2. Mantenha seu Registro de Renda e Despesa no ponto de venda e registre todas as vendas.
3. Tenha um aplicativo ou uma caixa registradora que registra todas as vendas e despesas.
4. Guarde recibos de todas as vendas e compras. Some-os no final do dia e registre-os no seu Registro de Renda e Despesa.

Você sempre deve manter um registro de rendas e despesas de alguma forma no ponto de venda.

### **DISCUTIR**

- Como ter uma lista de todos os produtos e registrar as vendas ajudaria o dono da loja a acompanhar o que ele ou ela vendeu?
- Qual é a vantagem de saber o que você vendeu e gastou cada dia?
- Qual é a melhor maneira para você manter registros no ponto de venda?

### **AGIR**

**Na página 16** do seu manual do participante, escreva como você vai manter registros no ponto de venda.

### PRINCÍPIO 3: FAÇA UM REGISTRO DE RENDA E DESPESA

#### APRESENTAR CÓDIGO — MANUAL

Vá para a página 17 do seu manual do participante para o exemplo do *Negócio de Corte de Árvore do Carlos* e veja o Registro de Renda e Despesa de Março.

O objetivo de um Registro de Renda e Despesa é descobrir nosso Saldo de Caixa, registrando todo o dinheiro que entra e sai.

**NEGÓCIO DE CORTE DE ÁRVORE DO CARLOS**

Registro de Renda e Despesa (Março 1-31)				
1	2	3	4	5
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo
<i>Saldo de Caixa Inicial</i>				+1500
2/3	<i>Corte de árvore do J. Lopes</i>		+200	+1700
10/3	<i>Reparo de Caminhão</i>	-100		+1600
16/3	<i>Salário do Miguel (30/2-15/3)</i>	-500		+1100
19/3	<i>Corte de árvore do P. Ortega</i>		+400	+1500
22/3	<i>Corte de pomar do S. Souza</i>		+1000	+2500
29/3	<i>Motosserra nova</i>	-1500		+1000
30/3	<i>Remoção de tocos da J. Rei</i>		+400	+1400
<i>Saldo de Caixa Final</i>				+1400

Um Registro de Renda e Despesa registra TODAS suas transações comerciais e deve ter as seguintes colunas: Data, Descrição, Despesa, Renda e Saldo. Aponte a elas no Registro de Renda e Despesa do Carlos enquanto as lemos:

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

Anote onde Carlos colocou a data, descrição, despesa, renda e o saldo na sua caixa.

**DISCUTIR**

- Com quanto dinheiro o Carlos começou? (Saldo de caixa inicial: 1500)
- No dia 2 de março o Carlos ganhou 200 por cortar as árvores do J. Lopes.
- Como isso afetou o saldo de caixa do Carlos? (De 1500 a 1700)
- No dia 16 de março, quanto foi que o Carlos pagou Miguel? (500)
- Por que o Carlos pagou Miguel? (Salário)

No dia 22 de março Carlos começou com 1500 em seu saldo de caixa e depois trabalhou no pomar da J. Rei por 12 horas. (Indique o quanto ele ganhou). Na coluna de Renda ele escreveu 1000. Depois adicionou os 1000 ao seu saldo de caixa.

- Qual é seu saldo de caixa no final do dia? (1500+1000=2500)
- Em que dia Carlos comprou uma motosserra nova? (29/3)
- Quanto custou? (1500)
- Carlos escreveu -1500 na coluna de despesa. Qual era o seu saldo antes de comprar a motosserra? (2500)
- Qual era o seu saldo depois de comprar a motosserra? (2500-1500=1000.)

Um registro de renda e despesa é um formulário comum em negócios. Devemos usá-lo todos os dias para registrar o dinheiro que entra e sai dos nossos negócios. Desta forma, podemos sempre saber exatamente quanto dinheiro temos em mãos, nosso **Saldo de Caixa**.

**NEGÓCIO DE CORTE DE ÁRVORE DO CARLOS**

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

1 Data	2 Descrição	3 Despesa	4 Renda	5 Saldo
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>				+1500
2/3	Corte de árvore do J. Lopes		+200	+1700
10/3	Reparo de Caminhão	-100		+1600
16/3	Salário do Miguel (30/2-15/3)	-500		+1100
19/3	Corte de árvore do P. Ortega		+400	+1500
22/3	Corte de pomar do S. Souza		+1000	+2500
29/3	Motosserra nova	-1500		+1000
30/3	Remoção de tocos da J. Rei		+400	+1400
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+1400

Planeje manter um registro de renda e despesa para seu negócio.

- Quanto foi o saldo de caixa inicial do Carlos?
- Qual é o saldo de caixa do Carlos no final de março?
- O Carlos tem mais ou menos dinheiro do que quando o mês começou?
- O negócio do Carlos está afundando ou flutuando?
- Pelo que discutimos até agora, você diria que Carlos está pronto para navegar em águas mais profundas?
- Porquê ou porque não?
- Como você vai manter seu Registro de Renda e Despesa?

**AGIR**

Escreva no seu manual do participante como você vai manter seu Registro de Renda e Despesa. Veja o Registro de Renda e Despesa em branco no seu manual **na página 48**. Use esse formulário em branco para começar a manter registros.

## PRINCÍPIO 4: CRIE UMA DECLARAÇÃO DE RENDA

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Usando o Registro de Renda e Despesa do Carlos, podemos criar uma Declaração de Renda. Uma Declaração de Renda é uma outra ferramenta importante de negócios. Ela soma toda a renda e despesas de um mês, trimestre ou ano para determinar se teve lucro durante esse período de tempo. Uma Declaração de Renda apresenta Renda, Despesas e Lucros ou Perdas. Lembre-se, **o propósito de uma Declaração de Renda é saber se o negócio teve Lucro ou sofreu uma Perda.**

Vá para a **página 18** do seu manual e veja a Declaração de Renda do Negócio de Corte de Árvore do Carlos.

Registro de Renda e Despesa (Março 1–31)					Declaração de Renda (Março 1–31)	
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo	<i>Saldo de Caixa Inicial</i>	+1500
<i>Saldo de Caixa Inicial</i>				+1500	<b>Renda</b>	
2/3	Corte de árvore do J. Lopes		+200	+1700	Corte de Árvore	+1600
10/3	Reparo de Caminhão	-100		+1600	Remoção de Tocos	+400
16/3	Salário do Miguel (30/2-15/3)	-500		+1100	<i>Renda Total</i>	+2000
19/3	Corte de árvore do P. Ortega		+400	+1500	<b>Despesas</b>	
22/3	Corte de pomar do S. Souza		+1000	+2500	Reparo de Caminhão	-100
29/3	Motosserra nova	-1500		+1000	Salário de Miguel	-500
30/3	Remoção de tocos da J. Rei		+400	+1400	Motosserra	-1500
					<i>Despesas Totais</i>	-2100
					<b>Lucro (ou Perda)</b>	-100
<i>Saldo de Caixa Final</i>				+1400	<i>Saldo de Caixa Final</i>	+1400

Uma Declaração de Renda coloca entradas semelhantes em categorias para que você saiba quanto está gastando ou recebendo em áreas específicas. Observe como todas as rendas de “Corte de Árvore” e as despesas de “Reparo de Caminhão” são agrupadas na Declaração de Renda do Carlos.

### DISCUTIR

- Quanto Carlos pagou para reparar o caminhão este mês?
- Quanto Carlos ganhou este mês ao cortar árvores?
- Qual foi a renda total do Carlos do dia 1 ao 31 de março?
- Quais foram as despesas totais do Carlos?
- Quanto a mais Carlos gastou do que ganhou?



## PRINCÍPIO 5: EVITE VENDER A CRÉDITO

### APRESENTAR CÓDIGO — EXPLICAÇÃO

*(Peça à pessoa que foi o dono da loja “Coisas” que volte para a frente da sala. Peça-lhe para vender seus itens novamente, mas desta vez, diga a várias pessoas para pedirem por crédito. “Eu te pago mais tarde. Ponha na minha conta.” etc. Em seguida, explique o seguinte:)*

Quando você vende o seu produto a uma pessoa, e ela diz que lhe pagará mais tarde, você está vendendo a crédito. Isto é perigoso para o seu negócio. Leia as seguintes razões para evitar crédito:

#### PESSOAS NÃO PAGAM



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

#### DIFÍCIL MANTER REGISTROS



Crédito é mais difícil de registrar porque nenhum dinheiro entra no caixa. Você precisa manter um registro separado da quantia que te devem, chamado “Contas a Receber”.

#### CUSTA DINHEIRO



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

### DISCUTIR

- O que é crédito?
- Existem momentos em que devemos oferecer crédito? Quando e porquê?

### AGIR

**Na página 19** do seu manual, escreva ou desenhe sua política de crédito para seu negócio.

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PAPELADA—NEGÓCIO

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. **Vá para a página 16** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *Papelada—Negócio* que discutimos hoje:

1. **Mantenha registros.**
2. **Registre renda e despesas no ponto de venda.**
3. **Faça um registro de renda e despesa.**
4. **Crie uma declaração de renda.**
5. **Evite vender a crédito.**

### APRESENTAR CÓDIGO — ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

#### COMPROMETER-SE A AGIR:

##### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou desenvolver um plano para registrar vendas no ponto de venda.
- Vou manter um Registro de Renda e Despesa para meu negócio.
- Vou criar uma Declaração de Renda para meu negócio do mês passado.

##### COMPROMISSOS DO PLANO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

##### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

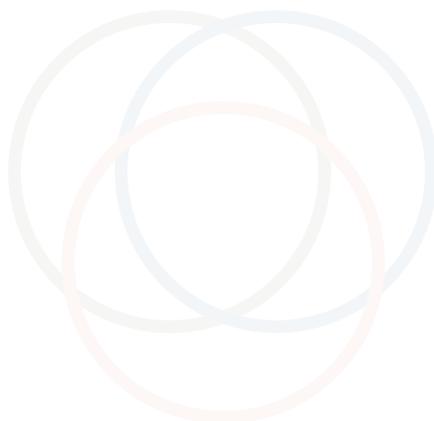
#### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar o seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

#### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 6: 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.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Vou registrar minhas vendas e despesas no ponto de venda.

Vou manter um Registro de Renda e Despesa do meu negócio.

Vou criar uma Declaração de Renda para meu negócio do mês passado.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir os seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar de cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PREÇO

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 54 e, em seguida, leia os 4 princípios desta unidade.)



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.

João vende peixe. Ele compra peixe cru no porto por um dólar cada um. Ele cozinha o peixe e vende por um dólar cada um. Ele paga a um amigo para transportar o peixe do cais para uma banca que ele aluga no mercado. Todos adoram comer o peixe do João. Ele vende todos os seus peixes todos os dias. Mas o João tem dificuldade em ganhar dinheiro. Ele nem tem dinheiro suficiente para pagar o aluguel da sua banca este mês. O João se pergunta: “Como posso ganhar mais dinheiro?” Ele decide fazer mais viagens ao mercado para vender mais peixe a cada dia.

### DISCUTIR:

- Mais viagens ao mercado de peixe ajudariam João a ganhar mais dinheiro?
- Por que devemos descobrir qual é o custo total do nosso produto ou serviço antes de definir o preço?

### AGIR:

Aprenda os quatro princípios de Preço.

**PRINCÍPIO 1:****SAIBA O CUSTO DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO****APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL**

Saber o verdadeiro custo de produzir e vender o produto do João irá ajudá-lo a ter lucro.

João tem outros custos além do custo do peixe cru?

**Vá para a página 20** do seu manual para discutir os seguintes quatro formulários: Atual, Reduzir Custos, Aumentar Preços e Reduzir Custos e Aumentar Preços. Vamos olhar para o formulário **Atual** e responder a algumas perguntas.

**OS PEIXES DO JOÃO: ATUAL**

Registro de Renda e Despesa					Declaração de Renda	
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo		
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>				+500	<b>Saldo de Caixa Inicial</b>	+500
	300 peixes crus	-300		+200	<b>Renda</b>	
	Aluguel da banca	-60		+140	Venda de peixes fritos	+300
	Óleo	-5		+135		
	Transporte	-20		+115	Renda Total	+300
	Temperos e papel	-5		+110	<b>Despesas</b>	
	Gasolina	-10		+100	Peixe cru	-300
					Materiais	-20
	300 peixes fritos		+300	+400	Aluguel	-60
					Transporte	-20
					Despesas Totais	-400
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+400	<b>Lucro (ou Perda)</b>	-100
					<b>Saldo de Caixa Final</b>	+400

**DISCUTIR**

- Quanto o João irá receber se ele vender 300 peixes fritos?
- Quanto custa 300 peixes crus para o João?
- Quais são os outros custos (ou despesas) do João?
- O João está tendo lucro ou perda?

**AGIR**

Para ter lucro, você precisa saber todos os seus custos antes de definir o preço do seu produto ou serviço. Vá no seu manual **para a página 20** e tome os próximos dois minutos e anote quaisquer custos de negócios que você possa imaginar.

Compartilhe com o grupo alguns dos custos que você anotou. Depois de ouvir as despesas de negócios dos outros, consegue pensar em outros custos para escrever?

## PRINCÍPIO 2: REDUZA CUSTOS

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Como um grupo, escolha três dos custos discutidos. Vamos aprender como podemos reduzir estes custos.

Leia em voz alta o aviso **na página 21** do seu manual.

### AVISO!

Muitas pessoas pensam que para iniciar um negócio precisam de um empréstimo, um escritório ou funcionários. As despesas desse tipo são chamadas de custos fixos. Você tem que pagar os custos fixos, mesmo se seu negócio tiver perda. Os custos fixos são difíceis de reduzir. As microempresas bem sucedidas têm o menor número possível de custos fixos.

### DISCUTIR

- Quais são alguns dos custos fixos apropriados para donos de empresas?
- Como evitar ou reduzir estes custos fixos?

O João decide reduzir seus custos. Ele encontra um pescador que lhe vende peixe por 0,50 cada, em vez de 1,00. Veja o formulário **Reduzir Custos** no seu manual.

### OS PEIXES DO JOÃO: REDUZIR CUSTOS

Registro de Renda e Despesa				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>				+500
	300 peixes crus	-150		+350
	Aluguel da banca	-60		+290
	Óleo	-5		+285
	Transporte	-20		+265
	Temperos e papel	-5		+260
	Gasolina	-10		+250
	300 peixes fritos		+300	+550
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+550

Declaração de Renda	
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>	+500
<b>Renda</b>	
Venda de peixes fritos	+300
Renda Total	+300
<b>Despesas</b>	
Peixe cru	-150
Materiais	-20
Aluguel	-60
Transporte	-20
Despesas Totais	-250
<b>Lucro (ou Perda)</b>	+50
<b>Saldo de Caixa Final</b>	+550

### AGIR

Comprometa-se a encontrar maneiras de reduzir os custos do seu negócio.

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

#### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Depois de dois meses, o pescador de quem João comprava seu peixe ficou doente e não pôde mais vender-lhe o peixe dum preço de 0,50. Para manter o negócio, João voltou a comprar seu peixe nos cais por 1,00. Para ganhar dinheiro, João decidiu aumentar o preço do peixe frito para 1,50. Ele ainda vendeu todos os seus peixes fritos.

Vá para a página 22 do seu manual e veja o formulário *Aumentar Preços*.

#### OS PEIXES DO JOÃO: AUMENTAR PREÇOS

Registro de Renda e Despesa					Declaração de Renda	
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo		
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>				+500	<b>Saldo de Caixa Inicial</b> +500	
	300 peixes crus	-300		+200	<b>Renda</b>	
	Aluguel da banca	-60		+140	Venda de peixes fritos	+450
	Óleo	-5		+135	Renda Total +450	
	Transporte	-20		+115	<b>Despesas</b>	
	Temperos e papel	-5		+110	Peixe cru	-300
	Gasolina	-10		+100	Materiais	-20
					Aluguel	-60
	300 peixes fritos		+450	+550	Transporte	-20
					Despesas Totais	-400
					<b>Lucro (ou Perda)</b> +50	
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+550	<b>Saldo de Caixa Final</b> +550	

#### DISCUTIR

- Olhando para o formulário Aumentar Preços no seu manual, quanto foi que o João aumentou o preço do seu peixe frito?
- Quanto o João ganha quando vende 300 peixes fritos?
- O João está tendo um lucro ou uma perda?

Depois duma semana, o filho do pescador doente veio a João e se ofereceu para vender peixe a João por 0,50 cada. O filho também prometeu transportar o peixe para a banca do João sem nenhum custo adicional.

### OS PEIXES DO JOÃO: REDUZIR CUSTOS E AUMENTAR PREÇOS

Registro de Renda e Despesa					Declaração de Renda	
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo		
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>				+500	<b>Saldo de Caixa Inicial</b> +500	
	300 peixes crus	-150		+350	<b>Renda</b>	
	Aluguel da banca	-60		+290	Venda de peixes fritos	+450
	Óleo	-5		+285	Renda Total +450	
	Transporte	-0		+285	<b>Despesas</b>	
	Temperos e papel	-5		+280	Peixe cru	-150
	Gasolina	-10		+270	Materiais	-20
					Aluguel	-60
					Transporte	-0
	300 peixes fritos		+450	+720	Despesas Totais	-230
					<b>Lucro (ou Perda)</b> +220	
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+720	<b>Saldo de Caixa Final</b> +550	

#### DISCUTIR

- Olhando para a **página 22** na última caixa, *Reduzir Custos e Aumentar Preços*, qual é o custo de 300 peixes crus ao João?
- Qual é o custo de transporte?
- Qual é o valor total de todos os custos do João agora?
- João deveria aceitar a oferta do filho do pescador? Sim ou não? Por quê?

#### AGIR

**Vá para a página 23** do seu manual. Anote ou desenhe diferentes formas de reduzir custos ou aumentar preços do seu negócio.

#### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre aos participantes a imagem do **Prato do peixe feliz** na página 61).

Esta é uma foto de como João vende seu peixe frito hoje. Ele o chama de “Prato do peixe feliz”. Por quanto acha que o “Prato do peixe feliz” é vendido?

João sempre manteve sua área limpa e atraente. Ele até colocou vasos de flores à volta da sua banca. Ele comprou uma fritadeira e acrescentou batatas fritas ao seu peixe frito e



*Prato do peixe feliz*

aumentou o preço para 3,00. João sempre vendia todos os seus peixes, mas estava tão ocupado que tinha problemas para cozinhar e servir os clientes sozinho. Então João decidiu contratar um assistente para atender os clientes e fazer a limpeza. Para continuar lucrando, João teve que aumentar o preço de seu peixe para 6,00. Alguns clientes reclamaram, mas ele ainda vendia todos os seus peixes.

João acrescentou uma mesa e cadeiras para que seus clientes pudessem sentar-se. A banca do João ficava perto de uma estátua histórica que os turistas visitavam. Às vezes os turistas queriam sentar-se nas cadeiras do João e descansar. Eles perguntavam muitas vezes ao João sobre seu peixe, mas queriam pagar com cartão de crédito.

O cunhado do João se ofereceu para trabalhar com ele e arrumar mais mesas e cadeiras. O João baixou um aplicativo para seu celular que permitia aos turistas pagar com cartão de crédito. Ele também começou a usar pratos de porcelana e servia uma salada e um molho especial que combina bem com o peixe. Ele ainda vende todos seus peixes todos os dias.

No restaurante **Os Peixes do João**, ele agora cobra 12,00 pelo prato do peixe feliz. Como João agregou valor ao seu produto, ele foi capaz de aumentar o preço de 1,00 quando começou para 12,00 agora.

### DISCUTIR

- Como é que o João agregou valor?
- Como você pode agregar valor ao seu produto ou serviço?

### AGIR

Vá para a **página 23** do seu manual. Escreva ou desenhe o que você pode fazer para agregar valor ao seu negócio.

## PRINCÍPIO 4: TENHA MAIS DE UM FORNECEDOR

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre **Não Feche seu Negócio: Partes I e II** <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a **página 22** do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo.)

#### NÃO FECHOU SEU NEGÓCIO: PARTE I



JOSEPHINE: Oi Grace. Qual é o problema?  
GRACE: Preciso fechar meu negócio.  
PRISCILLA: Oh Grace, sinto muito. Mas por quê?



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.

#### RESUMO DO VÍDEO



PRISCILLA: Grace, você conversou com ele?  
GRACE: Não. Por quê? Estes são os preços dele!

## PRATO DO PEIXE FELIZ



Vamos aprender o que a Grace pode fazer para não ter que fechar seu negócio.

### NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE II

### RESUMO DO VÍDEO



PRISCILLA: Você precisa conversar com ele e falar que você é uma das 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! Vou conversar com meu fornecedor. Obrigada, amigas. Vejo vocês depois.  
PRISCILLA: Até mais. Tchau.

Os nossos fornecedores são as pessoas que nos disponibilizam os materiais para nossos produtos. É importante falar com nossos fornecedores e garantir o melhor preço.

### DISCUTIR

Perguntas importantes para fazer aos fornecedores:

- Quanto cobra?
- Quem são seus concorrentes?
- Você oferece descontos?
- Por que você é minha melhor opção?
- Você vende a crédito ou em dinheiro?
- Quanto pode fornecer?

### AGIR

Quem são seus fornecedores? **Vá para a página 24** do seu manual. Escreva seus fornecedores atuais e potenciais e escolha algumas das perguntas que você fará a eles. Junte-se com um parceiro e diga uns aos outros o que é o seu negócio. Um de vocês vai fingir ser o fornecedor do outro. Faça revezamentos praticando como fazer essas perguntas.

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PREÇO

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. **Vá para a página 20** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de **Preço** 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.

## COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

1. Antes da próxima reunião, calcule o custo real do seu produto ou serviço.
2. Pense em duas maneiras de agregar valor ou reduzir custos para aumentar seus lucros.

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

#### COMPROMETER-SE A AGIR:

##### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou calcular o custo real do meu produto ou serviço esta semana.
- Vou encontrar pelo menos duas maneiras de agregar valor ou reduzir custos para aumentar meus lucros.

##### COMPROMISSOS DO PLANO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

##### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

#### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

#### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem os seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 7: PROCESSO



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

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Encontre pelo menos duas maneiras de agregar valor ou reduzir custos para aumentar seus lucros. Calcule o custo real do seu produto ou serviço.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar de cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PROCESSO

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 64 e depois leia os 4 princípios desta unidade)



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

Esta é a Hafize da Turquia. Ela faz roupas para vender há 15 anos. Até se juntar a um grupo de autossuficiência, ela não tinha a certeza se estava tendo lucro e sentia que seu negócio não estava crescendo. Os seus produtos não estavam organizados.

Hafize aprendeu o princípio de Processo e começou a pensar em como ela dirigia seu negócio. Ela organizou seu estoque e melhorou a forma como recebia dinheiro e como se pagava.

“Desde que analisei e melhorei meu processos de pagamento e registros, tenho conseguido economizar dinheiro todos os meses. O meu negócio está finalmente crescendo.”

Depois de analisar e melhorar seu processo de negócio, seus lucros subiram.

### DISCUTIR:

- O que é um processo de negócio?
- Como o conhecimento e a melhoria do nosso processo de negócio podem ajudar nosso negócio a crescer?

### AGIR:

Nesta unidade, aprenda como melhorar seu Processo de negócio.

**PRINCÍPIO 1:  
CONHEÇA SEU PROCESSO**

**APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM**

(Mostre a imagem **Um processo de negócio** na página 67)

**DISCUTIR**

- O que você vê nesta imagem?
- Que produto estas mulheres vendem?
- Quais são os passos que elas tomam para fazer e vender o produto?



*Um processo de negócio*

**AGIR**

(No quadro ou no papel, desenhe o processo básico da mulher no desenho.)

**APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL**



Vá para a página 25 do seu manual para ver um outro exemplo de um processo de negócio.

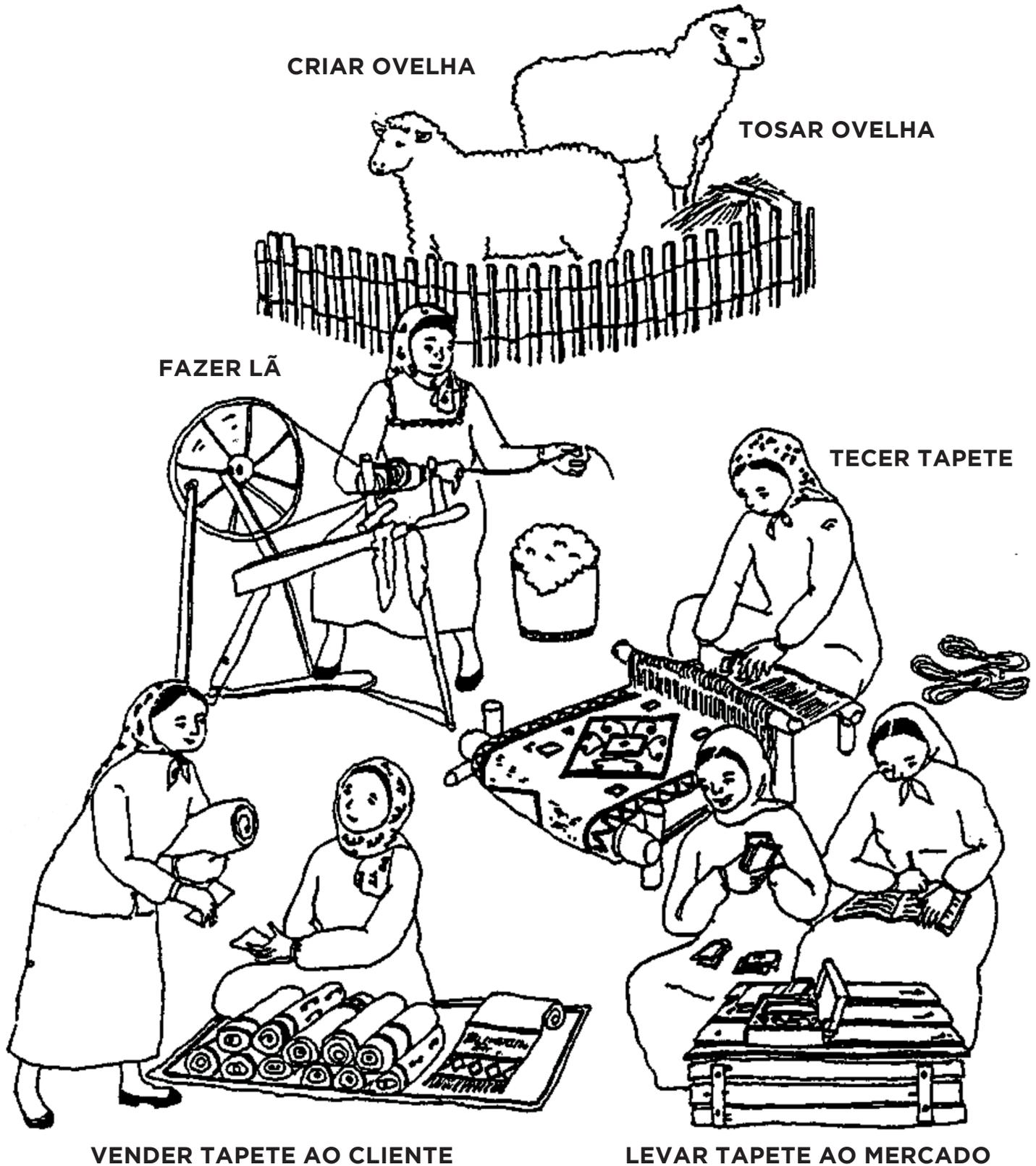
**DISCUTIR**

- Quais são os passos do negócio dos chips de banana?

**AGIR**

Na página 25 do seu manual, escreva ou desenhe o seu processo atual para obter seu produto ou serviço desde a matéria-prima até o local de venda.

# UM PROCESSO DE NEGÓCIO



## **PRINCÍPIO 2: MELHORE CONSTANTEMENTE SEU PROCESSO**

### **APRESENTAR CÓDIGO – EXPLICAÇÃO**

Se estamos constantemente tentando melhorar nossos processos, vamos melhorar os nossos produtos, obter mais clientes e ganhar mais dinheiro. Aqui está uma lista de processos que podemos tentar melhorar constantemente:

### **DISCUTIR**

Aqui está uma lista de perguntas que precisamos fazer a nós mesmos para melhorar constantemente nosso Processo.

Para obter nosso produto ou serviço:

- Temos vários fornecedores?
- Onde arranjamos nossa matéria-prima?
- Podemos melhorar o transporte ou a entrega?

Para fazer ou melhorar nosso produto ou serviço:

- Como agregamos valor?
- Estamos mais próximos, mais limpos ou mais rápidos para o cliente do que a nossa concorrência?

Para promover ou comercializar o nosso produto ou serviço:

- Podemos embalar melhor?
- Podemos vender por atacado?
- Podemos limpar mais a nossa área?

Para a maneira de como nossos clientes pagam pelo nosso produto ou serviço:

- Os clientes podem usar cartões de crédito?
- Podem fornecer recibos legais?

### **AGIR**

**Vá para a página 25** do seu manual. Escolha um ou dois dos passos do seu processo e escreva como você poderia melhorar aquele passo.

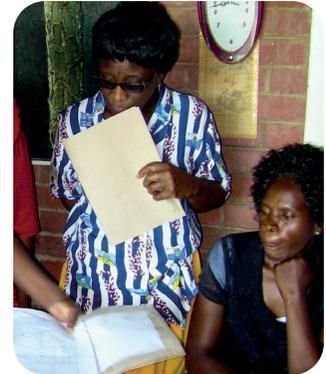
Às vezes é difícil ver maneiras como melhorar nosso processo. Ouvir os clientes, visitar outras empresas e perguntar aos amigos são formas de melhorar o seu processo. Em grupos de dois ou três, compartilhe seu processo e algumas maneiras de melhorar. Peça a opinião dos outros.

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

#### **APRESENTAR CÓDIGO – HISTÓRIA**

Lembre-se que os funcionários são um custo fixo. Isso significa que você deve pagá-los, mesmo se não estiver lucrando. Certifique-se de que precisa de um funcionário antes de contratá-lo. Muitas vezes podemos obter um contrato de curto prazo, pagar uma comissão ou pedir ajuda aos membros da família quando necessário.

Rana pediu à sua prima, Sara, um emprego. Sara está muito ocupada em sua loja, então ela contratou Rana para ajudar com os clientes e fazer a limpeza. Em menos de uma semana, surgiram problemas entre Rana e Sara. Rana ignorava ou discordava dos clientes, às vezes ela dormia no trabalho, ignorava as instruções da Sara, e se recusou a trabalhar durante as horas mais movimentadas. Sara ficou desanimada com o trabalho de sua prima.



*Quando podemos demitir família ou amigos?*

#### **DISCUTIR**

- O que a Sara pode fazer para resolver os problemas com Rana?
- Quando a Sara deve despedir a Rana?
- Você pode despedir a família e amigos?
- Quando você deve contratar um funcionário?

#### **AGIR**

Como um grupo, faça uma lista de coisas que devemos fazer ou perguntar antes de contratar um funcionário. **Vá para a página 26** do seu manual e escreva ou desenhe seu processo de contratação, treinamento e demissão de funcionários.

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

#### **APRESENTAR CÓDIGO – HISTÓRIA**

Era uma vez um homem que dizia ser um especialista em gestão de tempo. Ele abordou uma grande empresa americana e se ofereceu para ensinar ao presidente três passos para ter sucesso no uso de seu tempo. Se o presidente os implementasse e achasse os passos úteis, ele deveria pagar ao homem o valor que ele considerava adequado. O homem voltou trinta dias depois. O presidente disse que tinha implementado os passos e que isso teve um grande impacto na sua produtividade. Ele passou ao consultor um cheque de 10 mil dólares.

Estes são os três passos:

- 1. Listar Tarefas**—Cada manhã, faça uma lista de coisas para fazer.
- 2. Estabeleça Prioridades**—Coloque 1, 2, 3, 4, etc. após cada tarefa, sendo 1 a mais importante. Se você tem mais de uma prioridade alta, escolha a ordem das coisas mais importantes para fazer naquele dia.
- 3. Aja**—Faça primeiro a que tiver maior prioridade. Complete a tarefa ou faça o máximo que puder. Depois, continue a trabalhar na lista.

Não se preocupe se não completar a sua lista. Você estará sempre trabalhando nas tarefas mais importantes do dia.



*Faça uma lista e coloque um 1, 2, 3, etc. em ordem de importância.*

### DISCUTIR

- Por que é tão importante gerenciar o seu tempo?
- Como você pode decidir o que é mais importante a cada dia?

### AGIR

**Vá para a página 26** do manual. Faça uma lista de coisas para fazer amanhã. Coloque 1, 2, 3, etc. ao lado de cada item, sendo 1 o mais importante. Comprometa-se a seguir a lista amanhã.

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PROCESSO

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Processo. **Vá para a página 25** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *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.**

## COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- 1. Implemente duas coisas para melhorar o seu processo de negócio.**
- 2. Faça e use uma lista de tarefas esta semana.**

## REQUISITOS DO MBS

Lembre-se de adicionar todas as suas melhorias do processo ao seu plano de negócio. Você deve enviar seu Plano de Negócio para myPlatform antes de receber seu certificado MBS.

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

#### COMPROMETER-SE A AGIR:

##### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou implementar duas coisas para melhorar meu processo do negócio.
- Vou fazer e usar uma lista de tarefas esta semana.

##### COMPROMISSOS DO PLANO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

##### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

#### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

#### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 8: PROMOÇÃO



- 1. Defina seu negócio em 30 segundos.**
- 2. Destaque seu negócio.**
- 3. Coloque seus clientes primeiro.**
- 4. Mantenha-o limpo e arrumado.**
- 5. Melhore constantemente suas vendas.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Vou implementar duas coisas para melhorar meu processo de negócio. Vou fazer e usar uma lista de tarefas.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e incentive os outros).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PROMOÇÃO

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 72 e, em seguida, leia os 5 princípios desta unidade.)



1. Defina seu negócio em 30 segundos.
2. Destaque seu negócio.
3. Coloque seus clientes primeiro.
4. Mantenha-o limpo e arrumado.
5. Melhore constantemente suas vendas.

A Violet acabou de abrir uma loja. Ela faz camisas e blusas lindas. Muitos dos amigos dela não sabem disso. Quando finalmente a vêem costurando roupas, dizem: “Muitas pessoas costuram. Qual é a diferença do seu negócio? Quando sua loja está aberta? Qual é o nome do seu negócio?” Ela costuma responder: “Eu gosto de costurar em casa. Bate na minha porta se quiser alguma coisa.”

Quando os clientes chegam, eles têm que esperar porque ou ela está ocupada no telefone ou costurando. Ela adora fazer roupas e passa horas criando novos itens. Ela gosta de fazer produtos mais do que atender os clientes ou vender. Ela não pensa no que os clientes precisam e não pode continuar a fazer produtos que não se vendem.

### DISCUTIR:

- Que sugestões daria à Violet para melhorar suas vendas?
- Como a Violet poderia aplicar os cinco princípios de Promoção para melhorar suas vendas?

### AGIR:

No final desta unidade, você vai implementar duas formas de promover seu negócio.

## PRINCÍPIO 1: DEFINA SEU NEGÓCIO EM 30 SEGUNDOS

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Mostre a imagem **Sua declaração de negócio de 30 segundos** na página 75).

Uma declaração de negócio de 30 segundos lhe permite promover rapidamente o seu negócio e deve incluir três partes essenciais:

1. Indicar o nome do seu negócio
2. Identificar seu produto ou serviço
3. Dizer porque seu produto ou serviço é melhor

Temos dois exemplos de uma **declaração de negócio de 30 segundos**. **Vá para a página 27** do seu manual.

Esta é a Bernice. Vamos ler sua declaração de negócio de 30 segundos e procurar as três partes essenciais.

“Oi, sou Bernice da **1** Bolsas da Bernice. Sou especializada em **2** bolsas nativas de Gana e em vestidos. O material que uso é feito com uma tintura **3** 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** Indicar o nome do seu negócio
- 2** Identificar seu produto ou serviço
- 3** Dizer por que seu produto ou serviço é melhor



**Sua declaração de  
negócio de 30 segundos**

Este é o Kumar. Vamos ler sua declaração de negócio de 30 segundos para ver como ele implementa as três partes essenciais.

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

### DISCUTIR

- Qual é o nome do negócio da Bernice? Qual é o nome do negócio do Kumar?
- O que é o produto da Bernice? O que é o produto do Kumar?
- Por que seus produtos são melhores do que os dos seus concorrentes?

### AGIR

Usando as três partes essenciais, escreva sua própria Declaração de Negócio de 30 Segundos no seu manual. Pratique sua declaração de negócio de 30 segundos. Juntem-se em grupos de três e compartilhem suas declarações de 30 segundos uns com os outros. Ouvem e deem feedback uns aos outros.

Agora, tome alguns minutos para considerar o feedback que você recebeu e reescreva sua declaração de negócio de 30 segundos.

## SUA DECLARAÇÃO DE NEGÓCIO DE 30 SEGUNDOS



**BOLSAS DA BERNICE**



**DELÍCIAS DE BANANA**

## PRINCÍPIO 2: DESTAQUE SEU NEGÓCIO

### APRESENTAR CÓDIGO – EXPLICAÇÃO

A marca inclui logotipos e cores, mas também é muito mais. Como você apresenta seu produto, seu sorriso, como você trata os clientes e as primeiras impressões que eles recebem fazem parte de sua marca. Você também pode usar camisetas, cores, etiquetas e sinais para ajudar a criar uma marca e imagem.

Lembre-se da Bernice e do Kumar? (Mostre sua imagem novamente). A marca do Kumar é sabor, frescura e entregue conveniente. A marca da Bernice para sua loja de bolsas inclui produtos de qualidade, serviço amigável e novas opções de padrões. Ela também tem um logotipo, um sinal, cartões de visita e uma área de exibição agradável.

### DISCUTIR

- O que significa construir uma marca para seu negócio?
- Como pode marcar seu negócio com estas ideias que acabamos de ler?

### AGIR

Vá no seu manual à **página 27**. Escreva ou desenhe algumas ideias de marca e compartilhe-as com a pessoa no seu lado.

### QUAL É SUA MARCA?

- Nome da empresa
- Um sorriso e uma saudação amigável
- Cores
- Como atender o telefone
- Banners e uniformes
- Cartões de visita
- Interação com clientes



### **PRINCÍPIO 3: COLOQUE SEUS CLIENTES PRIMEIRO**

#### **APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE**

*(Numa pequena folha de papel escreva SIMPÁTICO e numa outra escreva ANTIPÁTICO. Dobre os papéis para que ninguém possa ver o que está escrito. Selecione uma pessoa da aula para ser um funcionário numa loja. Escolha outra para ser o cliente. Diz-lhes para virem para a frente.*

*Dê ao funcionário uma das folhas de papel e peça-lhe para tratar o cliente dessa forma quando ele entrar na loja. Dê-lhes alguns momentos e depois faça com que o resto da turma levante a mão para dizer se estão agindo de forma SIMPÁTICA ou ANTIPÁTICA. Faça este esquete pelo menos uma vez como SIMPÁTICO e uma vez como ANTIPÁTICO.*

*Discuta o que a pessoa fez, verbalmente e não verbalmente, para mostrar sua simpatia ou falta de simpatia. Quais são algumas das coisas positivas que podem ser feitas para mostrar simpatia aos clientes?)*

Seu negócio depende dos clientes. Terá mais vendas se tratar os clientes com respeito e oferecer produtos e serviços que os ajudem a satisfazer as suas necessidades. Se os seus clientes sabem que você gosta deles e os considera importantes, eles irão considerar o seu negócio melhor do que outros que não se preocupam com eles pessoalmente.

#### **DISCUTIR**

- Por que é importante que seus clientes sejam sua primeira prioridade?

#### **AGIR**

Num quadro ou folha de papel, desenvolva e discuta uma lista de maneiras de ter interações positivas com os clientes. Gere a lista perguntando: “Quais são algumas formas de ajudar seus clientes a sentirem-se bem consigo e com sua empresa? Talvez queira incluir:

- Ouvir suas necessidades e interesses
- Mostrar Bondade e respeito
- Tratar eles como indivíduos e amigos
- Excelente atendimento ao cliente
- Descontos para clientes regulares
- Oferecer serviços adicionais
- Oferecer ideias de como usar seu produto
- Cumprimentar seus clientes

Faça uma lista de como você pode colocar o cliente em primeiro lugar.

**Vá para a página 27** do seu manual e escreva ou desenhe maneiras de colocar seus clientes em primeiro lugar.

## MANTENHA-O LIMPO E ARRUMADO



## **PRINCÍPIO 4: MANTENHA-O LIMPO E ARRUMADO**

### **APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM**

(Mostre a imagem **Mantenha-o Limpo e Arrumado** na página 78.)

Duas bancas têm o mesmo preço pelas roupas. Uma é desorganizada e suja. A outra não é.



Uma maneira de afastar os clientes é com produtos, ambiente ou funcionários sujos ou sem higiene. Manter as coisas limpas e arrumadas é uma parte essencial da sua marca. Se você preparar ou vender alimentos, você deve ter um cuidado especial com higiene, produtos frescos e saudáveis.

Os funcionários, especialmente aqueles que lidam com clientes ou alimentos, devem tomar banho regularmente e manter suas mãos, cabelo, roupas e aparência limpa e arrumada.

Bagunça, má iluminação, paredes desgastadas, produtos danificados, ambiente sujo e funcionários negligentes podem diminuir o valor do seu negócio.

### **DISCUTIR**

- Em qual das duas lojas você compraria?
- Pagaria mais para comprar roupas na loja mais arrumada? Quanto mais?
- O seu negócio está limpo e atraente?

### **AGIR**

**Vá para a página 28** do seu manual. Escreva ou desenhe o que você pode fazer para que seu produto pareça mais novo, mais limpo ou mais arrumado. Depois, compartilhe suas ideias com o grupo.

## **PRINCÍPIO 5: MELHORE CONSTANTEMENTE SUAS VENDAS**

### **APRESENTAR CÓDIGO – FAZER UM DEBATE**

É importante melhorar constantemente as vendas.

*(Peça que o grupo faça um debate sobre a pergunta “Como podemos aumentar as vendas?”. Quando se faz um debate, deve-se ouvir todas as ideias e não criticar nenhuma.)*

Vamos debater maneiras de como melhorar constantemente as vendas. O objetivo é obter o maior número de ideias possível. Estas ideias podem incluir:

1. Redes sociais
2. Cartões de fidelidade (após nove compras, o décimo é gratuito)
3. Relocalização
4. Vender estoque antigo com desconto
5. Posicionar o melhor produto ao nível dos olhos
6. Oferecer produtos ou serviços diferentes ou adicionais

*(Deve gerar muitas ideias. Escreva todas as ideias numa folha de papel ou quadro.)*

### **DISCUTIR**

- Qual destas ideias você gostaria de discutir?
- Como podemos aprender mais sobre algumas destas ideias?
- Existe alguma dessas ideias que merece uma aula adicional para discutir, por exemplo, marketing de mídia social?

### **AGIR**

Decida se deseja dedicar uma aula adicional para aumentar as vendas. **Vá para a página 28** do seu manual. Reveja os princípios de promoção e escreva ou desenhe pelo menos duas novas ideias para ajudar mais clientes a encontrar seu negócio e a comprar o que vende. Este será o início do seu plano de promoção para aumentar as vendas.

## **RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PROMOÇÃO**

Os 6 P’s de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Promoção. **Vá para a página 29** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *Promoção* que discutimos hoje:

- 1. Defina seu negócio em 30 segundos.**
- 2. Destaque seu negócio.**
- 3. Coloque seus clientes primeiro.**
- 4. Mantenha-o limpo e arrumado.**
- 5. Melhore constantemente suas vendas.**

## **COMPROMISSO DO PLANO DE NEGÓCIO**

- 1. Vou identificar e implementar pelo menos duas novas formas de aumentar as vendas.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

#### COMPROMETER-SE A AGIR:

##### COMPROMISSO DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou identificar e implementar pelo menos duas novas formas de aumentar as vendas.

##### COMPROMISSOS DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

##### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

#### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

#### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*





- 1. Construa ativos produtivos.**
- 2. Coloque sua pele no jogo.**
- 3. Tenha cuidado com custos fixos.**
- 4. Saiba quando e se precisa fazer um empréstimo.**

### APRESENTAR CÓDIGO — ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Identifique e implemente pelo menos duas novas formas de aumentar as vendas.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PAPELADA—ATIVOS E EMPRÉSTIMOS

### APRESENTAR CÓDIGO — IMAGEM

(Mostre a imagem na página 82 e, em seguida, leia em voz alta os 4 princípios desta unidade.)



1. **Construa ativos produtivos.**
2. **Coloque sua pele no jogo.**
3. **Tenha cuidado com custos fixos.**
4. **Saiba quando e se precisa fazer um empréstimo.**

### DISCUTIR:

- O que você vê nesta foto?
- Se o seu negócio fosse este barco, o que faria?
- Quais são alguns dos custos que podem afundar seu negócio?

Às vezes, adicionamos despesas ao nosso negócio que causam muito peso financeiro. Um escritório, funcionários adicionais ou o pagamento de um empréstimo são exemplos de custos fixos que podem ajudar o negócio, mas que podem afundá-lo se não formos prudentes. Hoje vamos falar sobre Ativos Produtivos, nosso compromisso ao sucesso e quando ou se precisa fazer um empréstimo.

### AGIR:

Note que no final da unidade você deve ser capaz de implementar os quatro princípios discutidos.

## PRINCÍPIO 1: CONSTRUA ATIVOS PRODUTIVOS

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

Um ativo produtivo é algo que uma empresa possui que pode ajudar a ganhar dinheiro. Um carrinho de comida, bicicleta ou geladeira são ativos produtivos. Temos que cuidar dos nossos ativos para mantê-los produtivos.

Ativos produtivos muitas vezes não custam muito. Uma ferramenta bem conservada ou uma área de trabalho que permanece limpa são exemplos de ativos produtivos.

**Vá para a página 29** do seu manual. Observe os ativos abaixo e determine se são produtivos ou não.



### DISCUTIR

- Quais são alguns dos ativos que você tem no seu negócio?
- Qual é a diferença entre um ativo e um ativo produtivo?

Temos que aprender a usar nossos ativos com sabedoria. Devemos sempre pensar em como podemos cuidar de nossos ativos e torná-los mais produtivos.

### APRESENTAR CÓDIGO – HISTÓRIA

Betsi é uma pessoa habilidosa que sabe como fazer sapatos de grife. Ela tem quatro filhos que muitas vezes rasgam os joelhos de suas calças jeans. Ela percebeu que podia cortar o resto dos jeans e usá-los para fazer sapatos da moda, e também que outras roupas usadas poderiam fazer estilos diferentes de sapatos de grife. Ela transformou o tecido usado num Ativo Produtivo.

À medida que seu negócio crescia, ela também envolvia seus filhos no corte, costura e entrega dos sapatos. Em vez de comprar um monte de máquinas de costura, ela faz os meninos trabalharem na máquina de costura em horas diferentes do dia. Ela usa um quarto em sua casa como sua fábrica de sapatos, evitando um aluguel comercial. Ela mantém as máquinas em boas condições.



Uma das botas da Betsi

**DISCUTIR**

- Como foi que a Betsi evitou afundar o seu negócio aproveitando o máximo dos seus ativos?
- Como você pode tornar seus ativos mais produtivos?

**AGIR**

Em seu manual, **vá para a página 29** e escreva ou desenhe alguns ativos que você tem ou acha que precisa para ajudar seu negócio a crescer.

Em grupos de dois ou três, compartilhe como você pode tornar seus ativos mais produtivos. Existem ativos adicionais que seu negócio precisa?

Muitas vezes pensamos que precisamos pedir dinheiro emprestado para comprar ativos de negócios. Existem outras maneiras de conseguir ativos. Podemos emprestar um ativo, obter um parceiro que tenha um ativo, alugar um ativo ou poupar para um ativo. Cada método tem as suas vantagens e desvantagens.

<b>FORMAS DE CONSEGUIR ATIVOS</b>	<b>DESVANTAGENS:</b>	<b>VANTAGENS:</b>
Poupar para conseguir um ativo		
Conseguir um parceiro que tem um ativo		
Alugar um ativo		
Pedir um ativo emprestado		
Faça um empréstimo para comprar		
Outras:		

Agora veja novamente seu manual na página 29 da sua lista de ativos. Use a tabela **Formas de Conseguir Ativos** para discutir em seu pequeno grupo as vantagens e desvantagens das várias maneiras que você pode obter esses ativos. Quais são as vantagens e desvantagens de cada um dos métodos sugeridos pelo seu grupo?

Lembre-se, não afunde seu barco!

## COLOQUE SUA PELE NO JOGO



## PRINCÍPIO 2: COLOQUE SUA PELE NO JOGO

### APRESENTAR CÓDIGO — IMAGEM

(Mostre a imagem **Coloque sua pele no jogo** na página 86 para os seus participantes.)

### DISCUTIR

- O que você vê na foto?
- Se eles jogarem duro, você acha que alguns dos jogadores podem ser feridos, arranhados ou machucados no jogo?
- Por que eles jogam se podem ser machucados ou feridos?

Há um ditado que diz que quando uma pessoa joga duro e dá tudo para ter sucesso, ele coloca sua “pele no jogo”. Eles se sacrificam e trabalham arduamente para ter sucesso. Nossos negócios são como um jogo de futebol em que jogamos duro. Temos que colocar nossa pele no jogo.

(Este ditado é diferente em todo o mundo. Pode ser “**Veste a camisa**” ou “**Coloque toda a carne na churrasqueira**”. Você pode usar muitos ditados e códigos diferentes para ensinar este princípio.)

Você deve dedicar seu tempo e dinheiro para começar e fazer crescer seu negócio.

### APRESENTAR CÓDIGO — HISTÓRIA

Certa vez, um investidor visitou um grupo que queria dinheiro para iniciar um negócio. Uma pessoa queria começar um negócio de táxis, outra queria um restaurante e outra queria abrir uma pequena loja. Quando o investidor lhes perguntou o que tinham feito para iniciar seu negócio, não responderam nada porque queriam dinheiro primeiro. Ninguém economizou, investiu ou mostrou que podia gerenciar um negócio.

O investidor disse que se eles não colocassem a “**pele no jogo**”, ele não investiria em seu negócio ou lhes daria empréstimos.

### DISCUTIR

- Por que é importante colocar a pele no jogo?
- O que significa isto para você e seu negócio?

### AGIR

**Vá para a página 30** do seu manual. Escreva ou desenhe o que você pode fazer para “**colocar sua pele no jogo**” no negócio.



**Coloque sua pele no jogo**

### **PRINCÍPIO 3:** **TENHA CUIDADO COM CUSTOS FIXOS**

#### **APRESENTAR CÓDIGO — ESQUETE**

*(Escolha um participante do grupo e peça-lhe que ande pela sala uma vez. Pergunte se foi fácil para ele. Agora, dê-lhe um saco pesado ou peça-lhe que leve alguém nas costas por toda a sala. Coloque uma pequena placa na pessoa ou peso que diz “pagamento de empréstimo” ou “aluguel de escritório”. Peça-lhe que explique como se sentiu ao andar pela sala com o peso extra. Compare o peso que ele tinha que carregar com um custo fixo.)*

Um custo fixo é uma despesa que o dono de uma empresa tem, mesmo que a empresa ganhe dinheiro ou não. Um escritório, um funcionário ou um pagamento de empréstimo são custos fixos. Têm que ser pagos mesmo que não tenha vendas. Muitos donos de microempresas começam a pensar que, para ter um negócio, eles precisam de um escritório ou obter um empréstimo. Quando o fazem, a empresa tem um encargo financeiro adicional que precisa suportar.

Às vezes um custo fixo é necessário e ajuda a empresa a crescer. Por exemplo, um empréstimo para comprar uma bicicleta que ajudará nas entregas pode aumentar as vendas e gerar mais dinheiro. No entanto, isso geralmente acontece depois que o negócio teve lucros por vários meses.

Tenha cuidado com custos fixos desnecessários no seu negócio. Tente desenvolver um conjunto consistente de clientes e demanda antes de se comprometer a um custo fixo.

#### **DISCUTIR**

- O que é um custo fixo?
- Quando um custo fixo é útil e quando não é útil para seu negócio?
- Como podemos ter cuidado com custos fixos?

#### **AGIR**

Escreva no seu manual na página 30 a sua política de custos fixos para seu negócio.



## PRINCÍPIO 4: SAIBA QUANDO E SE PRECISA FAZER UM EMPRÉSTIMO

### APRESENTAR CÓDIGO — HISTÓRIA

Nathan queria começar um negócio de camisas, e a primeira coisa que ele fez foi pedir um grande empréstimo. Isso exigiria uma taxa de juros alta, um tempo de retorno rápido e comissões altas. Ele pediu o dinheiro emprestado, comprou uma máquina de costura e fez algumas camisas. No entanto, Nathan não tinha um plano ou papelada para o seu negócio.

Nathan decidiu comprar uma TV maior e pagar as contas com parte do dinheiro do empréstimo. Ele pediu dinheiro à família para ajudar a quitar o primeiro pagamento do empréstimo. No mês seguinte não vendeu camisas suficientes para pagar o empréstimo. Logo, lhe foi cobrada taxas de atraso. Depois a empresa de empréstimos veio e levou a máquina de costura, a televisão e o rádio. Ele tinha perdido o crédito e a capacidade de voltar a pedir emprestado. Tinha perdido o seu ativo do negócio, a televisão, o rádio e a sua família já não lhe emprestavam dinheiro.

**Vá para a página 30** do seu manual. Existem quatro conceitos a considerar antes de obter um empréstimo. São **Motivo**, **Termos**, **Prazos** e **Quantidade**. Escreva o aviso para cada um deles no seu manual enquanto eu os compartilho com você.

**Motivo**—O **motivo** é a razão pela qual você quer um empréstimo.

*Aviso*—Empréstimos devem ser usados apenas para os ativos produtivos do negócio, não para itens pessoais.

**Termos**—Os **termos** incluem a taxa de juros, os custos de origem e a duração do empréstimo.

*Aviso*—Você deve comparar os termos de pelo menos três empresas de empréstimos para encontrar o empréstimo mais favorável para você. As condições variam muito entre bancos e instituições de microfinanças.

**Prazos**—Os **prazos** ajudam você a saber quando pagar o empréstimo e com que frequência fazer pagamentos.

*Aviso*—Tenha certeza de que você tem o fluxo de caixa e está pronto para um empréstimo. Mantenha bons registros financeiros.

**Quantidade**—A **quantidade** é o valor do empréstimo.

*Aviso*—Peça somente pelo dinheiro que você precisa para obter ativos produtivos. Certifique-se de que você consegue fazer os pagamentos necessários. Não peça dinheiro extra para despesas pessoais.

### DISCUTIR

- Que quatro avisos você deve considerar antes de decidir a pedir um empréstimo?
- Por que estes conceitos são tão importantes?

Discuta suas ideias sobre empréstimos de negócios.

### AGIR

Se você acha que deve obter um empréstimo, não se esqueça de preencher o **Checklist dos Perigos de Empréstimos** e a **Planilha dos Termos de Empréstimos nas páginas 54-55** do manual. Considere-os cuidadosamente. Não afunde seu barco!

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PAPELADA—ATIVOS E EMPRÉSTIMOS

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. **Vá para a página 29** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *Papelada—Ativos e Empréstimos* que discutimos hoje:

- 1. Construa ativos produtivos.**
- 2. Coloque sua pele no jogo.**
- 3. Tenha cuidado com custos fixos.**
- 4. Saiba quando e se precisa um empréstimo.**

## COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

O compromisso ou tarefa do Plano de Negócio desta semana é pensar em ideias para melhorar ou aumentar seus ativos produtivos e considerar os quatro avisos do empréstimo se você fizer um empréstimo.

- 1. Vou implementar duas ideias para melhorar ou aumentar meus ativos produtivos.**
- 2. Vou considerar os quatro avisos de empréstimos se decidir pedir emprestado.**  
(Veja a seção de recursos do manual nas páginas 54-55.)

## A PRÓXIMA APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO

*(Escolha alguém para apresentar seu negócio ao grupo no início da próxima reunião. Lembre o participante de usar o Checklist dos 6 P's de Negócios na página 44 do manual.)*

## PARCEIROS DE AÇÃO

Está contactando seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem de texto, ligação ou uma visita ajuda cada um de nós a cumprir nossos compromissos. Para uma maior variedade, você pode escolher um novo Parceiro de Ação a cada vez, ou continuar a trabalhar com quem você trabalha bem.

## REQUISITOS DO MBS

Lembre-se que para receber seu certificado, você deve preparar um Plano de Negócio, um Plano de Lar e um Plano de Comunidade. Preencha o Plano de Negócio em branco na página 61 no seu manual ao discutir cada princípio em cada aula.

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou implementar duas ideias para melhorar ou aumentar meus ativos produtivos.
- Vou considerar os quatro avisos do empréstimo se eu decidir pedir emprestado.

#### COMPROMISSOS DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



## UNIDADE 10: PAPELADA-PROJEÇÃO DE CAIXA



- 1. Saiba seu saldo de caixa disponível.**
- 2. Utilize suas declarações de renda.**
- 3. Entenda uma Projeção de Fluxo de Caixa.**
- 4. Faça uma Projeção de Fluxo de Caixa.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso).

**Plano de Negócio:** Implemente duas ideias para melhorar ou aumentar seus ativos produtivos. Considere os quatro avisos de empréstimos se você fizer um empréstimo.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PAPELADA—PROJEÇÃO DE CAIXA

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM

(Mostre a imagem na página 92 e, em seguida, leia em voz alta os 4 princípios desta unidade.)



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

### DISCUTIR:

- O que você vê na foto?
- Algum de vocês já se perdeu?
- Como é a sensação de estar perdido?
- Como pode um mapa ou bússola ajudar?
- Quão útil é obter uma previsão de tempo, especialmente em um barco?
- Como seria útil prever o que acontecerá ao seu negócio?

Hoje vamos falar sobre uma ferramenta poderosa de negócios chamada **Projeção de Fluxo de Caixa**. É o 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 o seu negócio para a segurança quando uma tempestade ocorrer.

### AGIR:

Aplique os quatro princípios desta unidade ao seu negócio.

## PRINCÍPIO 1: SAIBA SEU CAIXA DISPONÍVEL

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo **Posso pagar mais ativos? Parte I** <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 31 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo).

#### 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 1.500 e comprar 15 galinhas.

NAOMI: Por que 1.500? Por que quinze galinhas?



MARIA: Bem, conheço uma pessoa vendendo 15 galinhas por 1.500. 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 quem vai te emprestar?



MARIA: Falei com a pessoa 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 pode saber se terá dinheiro suficiente para fazer o pagamento de 300 para seu empréstimo nos próximos seis meses?

A Maria pode descobrir se deve pedir um empréstimo para expandir o seu negócio. Ela deve começar olhando o seu saldo de caixa no seu Registro de Renda e Despesa para descobrir seu dinheiro disponível atual. **Lembre-se, o objetivo de um Registro de Renda e Despesa é registrar todas as rendas e despesas do seu negócio para que você possa determinar seu saldo de caixa.**

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Vá para a página 32 do seu manual e veja o saldo de caixa no *Exemplo do Registro de Renda e Despesa da Maria*.

**EXEMPLO DO REGISTRO DE RENDA E DESPESA DA MARIA**

<b>Registro de Renda e Despesa (Julho 1–31)</b>				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo
<i>Saldo de Caixa <b>Inicial</b></i>				<i>+50</i>
<i>Julho-1</i>	<i>Venda de ovos</i>		<i>+1300</i>	<i>+1350</i>
<i>Julho-7</i>	<i>Venda de galinhas</i>		<i>+500</i>	<i>+1850</i>
<i>Julho-9</i>	<i>Comprar ração</i>	<i>-1200</i>		<i>+650</i>
<i>Julho-9</i>	<i>Pagar transporte</i>	<i>-300</i>		<i>+350</i>
<i>Julho-15</i>	<i>Venda de ovos</i>		<i>+1300</i>	<i>+1650</i>
<i>Julho-15</i>	<i>Salário</i>	<i>-1300</i>		<i>+350</i>
<i>Julho-25</i>	<i>Venda de ovos</i>		<i>+1300</i>	<i>+1650</i>
<i>Julho-28</i>	<i>Comprar ração</i>	<i>-1200</i>		<i>+450</i>
<i>Julho-28</i>	<i>Pagar transporte</i>	<i>-300</i>		<i>+150</i>
<i>Saldo de Caixa <b>Final</b></i>				<i>+150</i>

**DISCUTIR**

- Veja o Exemplo do Registro de Renda e Despesa da Maria. Qual é o saldo de caixa inicial da Maria antes do início do mês?
- Qual é o saldo de caixa dela no final de Julho?
- Quanto dinheiro tinha a Maria no final do dia 15 de Julho?
- Como você pode saber quanto dinheiro tem disponível?
- O que dizem os registros deste mês à Maria sobre seu negócio?

**AGIR**

(Facilitadores, certifiquem-se de que todos estejam mantendo um **Registro de Renda e Despesa**. Caso contrário, reserve um tempo para responder as dúvidas agora com os participantes. Pode revisar o registro de renda e despesa da Unidade 5 se precisar.)

**Vá até a página 32** do seu manual e responda à pergunta.

## PRINCÍPIO 2: UTILIZE SUAS DECLARAÇÕES DE RENDA

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Os Registros de Renda e Despesa nos ajudam a saber nosso saldo de caixa todos os meses. Eles também nos ajudam a criar Declarações de Renda.

Uma Declaração de Renda é feita ao categorizar e totalizar as informações do Registro de Renda e Despesa. Quando concluída, subtraia as despesas totais da renda total para descobrir se você teve **lucro** ou **perda**. **Vá para a página 33** no seu manual. À direita está uma Declaração de Renda que foi criada do Registro de Renda e Despesa da Maria do mês de Julho.

### EXEMPLO DA DECLARAÇÃO DE RENDA DA MARIA

Registro de Renda e Despesa (July 1-31)					Declaração de Renda (July 1-31)		
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo			
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>					+50		
Julho-1	Venda de ovos		+1300	+1350	<b>Renda</b>		
Julho-7	Venda de galinhas		+500	+1850	Vendas de ovos	+3900	
Julho-9	Comprar ração	-1200		+650	Vendas de galinhas	+500	
Julho-9	Pagar transporte	-300		+350	Renda Total	+4400	
Julho-15	Venda de ovos		+1300	+1650	<b>Despesas</b>		
Julho-15	Salário	-1300		+350	Ração	-2400	
Julho-25	Venda de ovos		+1300	+1650	Transporte	-600	
Julho-28	Comprar ração	-1200		+450	Salário	-1300	
Julho-28	Pagar transporte	-300		+150			
<b>Saldo de Caixa Final</b>					+150	Despesas Totais	-4300
					<b>Lucro (ou Perda)</b>	+100	
					<b>Saldo de Caixa Final</b>	+150	

Maria fez três vendas de ovos (1 de julho, 15 de julho, 25 de julho) por +1300 cada. Ela adiciona as vendas de ovos e escreve *Vendas de ovos +3900* na sua declaração de renda em **Renda**. Marque na declaração de renda onde Maria somou suas vendas de ovos no seu Registro de Renda e Despesa.

### DISCUTIR

- Quantas vezes Maria comprou ração para as galinhas?
- Quanto a declaração de renda mostra que a Maria gastou em ração?
- A Maria teve lucro em Julho?
- Qual é a diferença entre um Registro de Renda e Despesa e uma Declaração de Renda?



### PRINCÍPIO 3: ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

#### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Agora que você entende como combinar seus registros de renda e despesa em uma declaração de renda, vamos olhar novamente aos registros da Maria. Vá para o manual **na página 34**. Aqui estão 3 Declarações de Renda para Julho, Agosto e Setembro. Note que as vendas de ovos mudaram em Agosto, assim como algumas das suas despesas em outros meses.

#### 3 MESES DE DECLARAÇÕES DE RENDA DA MARIA

Julho		Agosto		Setembro	
Saldo de Caixa <b>Inicial</b>	+50	Saldo de Caixa <b>Inicial</b>	+150	Saldo de Caixa <b>Inicial</b>	+50
<b>Renda</b>		<b>Renda</b>		<b>Renda</b>	
Vendas de ovos	+3900	Vendas de ovos	+3800	Vendas de ovos	+3900
Vendas de galinhas	+500	Vendas de galinhas	+600	Vendas de galinhas	+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
Saldo de Caixa <b>Final</b>	+150	Saldo de Caixa <b>Final</b>	+50	Saldo de Caixa <b>Final</b>	+150

As categorias de Renda e Despesas geralmente permanecem as mesmas de mês para mês, assim os empresários podem colocar as declarações de renda lado a lado para comparar os números. Eles podem então prever o que ganharão e gastarão no futuro.

- Qual é a média de vendas de galinhas da Maria nos últimos três meses?
- Qual é o salário mensal dela?

Vamos pegar as declarações de renda da Maria e colocá-las em colunas uma ao lado da outra em um gráfico. Veja **o Exemplo de Projeção de Fluxo de Caixa da Maria na página 34** no seu manual.

**O objetivo de uma Projeção de Fluxo de Caixa é prever as rendas e despesas futuras e calcular lucros e perdas futuros, bem como os saldos de caixa.**

Maria agora pode ver o quanto ela ganhou e gastou baseado em sua experiência passada. Usando uma projeção de fluxo de caixa, ela pode prever quanto vai ganhar e gastar no futuro.

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

	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
Saldo de Caixa <b>Inicial</b>	+50	+150	+50						
<b>Renda</b>									
Vendas de ovos	+3900	+3800	+3900						
Vendas de galinhas	+500	+600	+400						
Renda Total	+4400	+4400	+4300						
<b>Despesas</b>									
Ração	-2400	-2500	-2350						
Transporte	-600	-700	-550						
Salário	-1300	-1300	-1300						
Empréstimo									
Despesas Totais	-4300	-4500	-4200						
<b>Lucro (ou Perda)</b>	+100	-100	+100						
Saldo de Caixa <b>Final</b>	+150	+50	+150						

Vá para a página 35 no seu manual. Aqui está o fluxo de caixa da Maria se ela NÃO pedir um empréstimo, e continuar a gerenciar o seu negócio com o número de galinhas que ela já tem.

**PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DA MARIA SEM EMPRÉSTIMO**

	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
Saldo de Caixa <b>Inicial</b>	+50	+150	+50	+150	+250	+150	+250	+350	+250
<b>Renda</b>									
Vendas de ovos	+3900	+3800	+3900	+3900	+3800	+3900	+3900	+3800	+3900
Vendas de galinhas	+500	+600	+400	+500	+600	+400	+500	+600	+400
Renda Total	+4400	+4400	+4300	+4400	+4400	+4300	+4400	+4400	+4300
<b>Despesas</b>									
Ração	-2400	-2500	-2350	-2400	-2500	-2350	-2400	-2500	-2350
Transporte	-600	-700	-550	-600	-700	-550	-600	-700	-550
Salário	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Empréstimo									
Despesas Totais	-4300	-4500	-4200	-4300	-4500	-4200	-4300	-4500	-4200
<b>Lucro (ou Perda)</b>	+100	-100	+100	+100	-100	+100	+100	-100	+100
Saldo de Caixa <b>Final</b>	+150	+50	+150	+250	+150	+250	+350	+250	+350

- O que aconteceria ao fluxo de caixa da Maria se ela não fizesse um empréstimo ou comprasse mais galinhas?

**APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL**

Agora vamos ver o que acontece ao fluxo de caixa da Maria, se ela pedir um empréstimo de 1.500,00 para comprar mais 15 galinhas. Ela terá que pagar o empréstimo em 6 meses a partir de Setembro. Olhe para o final da **página 35** do seu manual.

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

	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
<i>Saldo de Caixa Inicial</i>	+50	+150	+50	0	-50	-100	-150	-200	-250
<b>Renda</b>									
<i>Vendas de ovos</i>	+3900	+3800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800
<i>Vendas de galinhas</i>	+500	+600	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
Renda Total	+4400	+4400	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300
<b>Despesas</b>									
<i>Ração</i>	-2400	-2500	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
<i>Transporte</i>	-600	-700	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750
<i>Salário</i>	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
<i>Empréstimo</i>			-300	-300	-300	-300	-300	-300	
Despesas Totais	-4300	-4500	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350	-5050
<b>Lucro (ou Perda)</b>	+100	-100	-50	-50	-50	-50	-50	-50	+250
<i>Saldo de Caixa Final</i>	+150	+50	0	-50	-100	-150	-200	-250	0

**DISCUTIR**

- A Maria tem fluxo de caixa suficiente para fazer o pagamento do empréstimo de 300,00 por mês, se começar em Outubro?
- Em que mês a Maria fará o seu primeiro pagamento?
- Quanto ela acha que as vendas de ovos vão subir?
- A Maria deve tentar um valor de empréstimo diferente?
- Ela poderia economizar e pagar em dinheiro pelas galinhas ao invés de fazer um empréstimo?

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

(Mostre o vídeo **Posso pagar mais ativos? Parte II** <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 36 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo).

#### POSSO PAGAR MAIS ATIVOS? PARTE II

#### RESUMO DO VÍDEO



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



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



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

### APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL

Agora vamos ver o que acontece se a Maria conseguir um empréstimo de 800,00 para comprar 8 galinhas. Ela vai pagar o empréstimo em 6 meses a partir de Setembro. **Vá à página 36** do seu manual, e veja a projeção de fluxo de caixa da Maria para as 8 galinhas.

Neste exemplo, Maria está usando sua projeção de fluxo de caixa para decidir se pode comprar novas galinhas. Ela também poderia usar a projeção de fluxo de caixa para decidir sobre diferentes mudanças em seu negócio, como alugar uma bicicleta, comprar um novo letreiro, ou comprar outra ração.

#### PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DA MARIA PARA 8 GALINHAS

	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril
Saldo de Caixa <b>Inicial</b>	+150	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+200
<b>Renda</b>									
Vendas de ovos	+3800	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350
Vendas de galinhas	+600	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
Renda Total	+4400	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850
<b>Despesas</b>									
Ração	-2500	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700
Transporte	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700
Salário	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Empréstimo		-150	-150	-150	-150	-150	-150		
Despesas Totais	-4500	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-4700	-4700
<b>Lucro (ou Perda)</b>	-100	0	0	0	0	0	0	+150	+150
Saldo de Caixa <b>Final</b>	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+200	+350

Uma projeção de fluxo de caixa para seu negócio irá ajudá-lo a planejar para o futuro. Você pode prever o quanto terá de renda e despesa. Você também pode prever os próximos meses e depois comparar com o que você realmente ganha e gasta. Isto irá ajudá-lo a encontrar problemas e oportunidades no seu negócio.

**DISCUTIR**

- A Maria tem dinheiro suficiente para um empréstimo de 800,00 para 8 galinhas?
- A Maria tem dinheiro suficiente para um empréstimo de 1.500,00 para 15 galinhas?
- O que é uma projeção de fluxo de caixa?
- Como isso vai ajudar seu negócio?

**AGIR**

Tome um tempo para fazer uma projeção de fluxo de caixa com seus registros de negócios.

**PRINCÍPIO 4:**  
**FAÇA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL**

Na Projeção de Fluxo de Caixa em branco **na página 37**, pratique como fazer uma projeção para seu negócio. Preencha na primeira coluna as categorias para seu negócio em Renda e Despesas. Consulte sua Declaração de Renda na página 33 do seu manual. Estime quais serão algumas das rendas e despesas que terá nos próximos seis meses.

Isto é apenas uma prática. Divirta-se e faça o seu melhor.

Compartilhe algumas de suas projeções com um colega ou o grupo. O que você terá que fazer para que elas aconteçam?

<b>PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA</b>									
	Mês #1	Mês #2	Mês #3	Mês #4	Mês #5	Mês #6	Mês #7	Mês #8	Mês #9
Saldo de Caixa <i>Inicial</i>									
<b>Renda</b>									
Renda Total									
<b>Despesas</b>									
Despesas Totais									
<b>Lucro (ou Perda)</b>									
Saldo de Caixa <i>Final</i>									

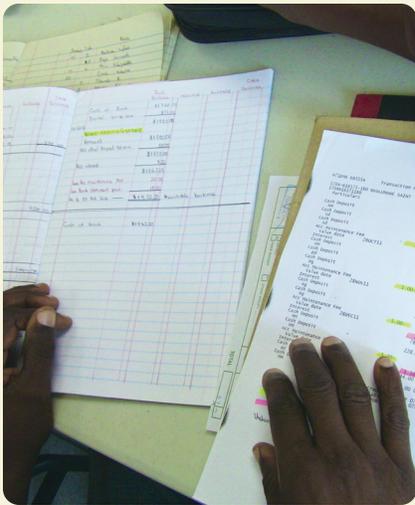
Vá para a página 52 na seção de recursos do seu manual. Esta é uma projeção de fluxo de caixa em branco para o futuro. Agora que você praticou fazer uma projeção de fluxo de caixa, veja suas declarações de renda reais e papelada. Você fará uma projeção de caixa real para seu negócio esta semana, usando este formulário.

**DISCUTIR**

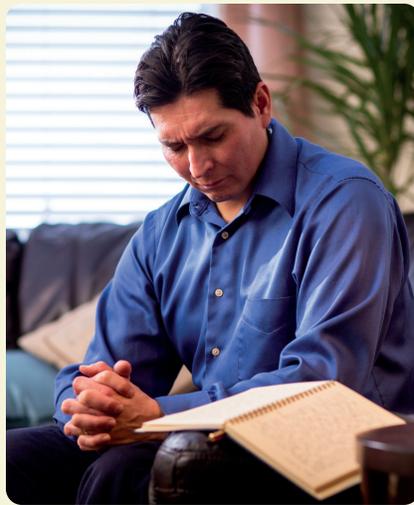
- Como saber seu caixa disponível ajuda você a tomar decisões sobre seu negócio?
- Além do pagamento de empréstimos, como conhecer o seu fluxo de caixa ajuda o seu negócio a crescer?

**AGIR**

Vá para a página 39 do seu manual e leia as seguintes afirmações:



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 as metas.



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

Faça agora! Faça uma projeção de fluxo de caixa de seis meses para seu negócio antes da próxima reunião.

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PAPELADA— PROJEÇÃO DE CAIXA

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Papelada. **Vá para a página 31** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *Papelada—Projeção de Caixa* que discutimos hoje:

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

## COMPROMISSO DO PLANO DE NEGÓCIO

1. *Antes da próxima reunião, usarei minha papelada e formulários para fazer uma Projeção de Fluxo de Caixa de seis meses para meu negócio.*

## A PRÓXIMA APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO

*(Escolha alguém para apresentar seu negócio ao grupo no início da próxima reunião. Lembre o participante de usar o Checklist dos 6 P's de Negócios na página 44 do manual.)*

## PARCEIROS DE AÇÃO

Está entrando em contato com seu Parceiro de Ação durante a semana? Uma mensagem de texto, ligação ou uma visita ajuda cada um de nós a cumprir nossos compromissos. Você pode variar e escolher um novo Parceiro de Ação a cada vez, ou continuar com quem você trabalha bem.

## REQUISITOS DO MBS

Lembre-se que, para receber seu certificado, você deve preparar um Plano de Negócio, um Plano de Lar e um Plano de Comunidade. Preencha o Plano de Negócio em branco na página 61 no seu manual, ao discutir cada princípio em cada aula.

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSO DO PLANO DE NEGÓCIO

- Usarei minha papelada e formulários para fazer uma Projeção de Fluxo de Caixa de seis meses para meu negócio.

#### COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 11: PLANO—TORNE-O LEGAL



- 1. Saiba os requisitos legais.**
- 2. Decida quando tornar seu negócio legal.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso)

**Plano de Negócio:** Use sua papelada e registros para fazer uma Projeção de Fluxo de Caixa de seis meses para seu negócio.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Como podemos ajudar a todos a cumprir seus compromissos semanais?

### AGIR:

A pessoa atribuída na aula anterior deve fazer sua **Apresentação de Negócio**.

## INTRODUÇÃO DE PLANO—TORNE-O LEGAL

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 106 e, em seguida, leia em voz alta os 2 princípios desta unidade.)



1. Saiba os requisitos legais.
2. Decida quando tornar seu negócio legal.

Esta é a Malary da Guiana. Ela ganha a vida vendendo macarrão que ela cozinha muito bem. É assim que ela se sustenta a si mesma e aos seus filhos. Mas na semana passada Malary descobriu que era necessário uma licença para vender comida ao público. Ela não tinha nenhuma ideia de como obter uma licença ou quanto custaria. Então, ela continuou vendendo seu macarrão no parque, até que a polícia chegou. Quando a polícia chegou, Malary correu para um outro parque e continuou vendendo, até que a polícia apareceu lá. Evitar a polícia era muito difícil enquanto ela gerenciava um negócio e continuava a aumentar sua base de clientes.

### DISCUTIR:

- O que estava impedindo a Malary de obter uma licença?
- O que ela poderia fazer para superar seus medos e tornar seu negócio legal?

### AGIR:

Decida como e quando vai tornar seu negócio legal.

**Facilitadores:** Para estar preparado para esta unidade, você deve conhecer as leis da sua área. Às vezes, as autoridades locais requerem que um negócio tenha uma renda mínima por mês, antes de deixarem que seja legal. Outras áreas exigem que as empresas sejam legais imediatamente. Por favor, esteja preparado e pronto antes de facilitar esta unidade.

Aqui estão algumas coisas que você pode pesquisar:

- Quão tolerantes são as autoridades locais dos negócios informais?
- Que departamentos do governo você precisa conhecer?
- Qual é o processo oficial?
- Que formulários são necessários para legalizar um negócio?
- Haverá alguma taxa?

Se você tiver um contrato com um município, a legalização é a maneira pela qual ele medirá o sucesso do programa MBS. Certifique-se de discutir com a prefeitura uma maneira justa de decidir quando seus participantes estão atendendo às suas expectativas de legalização.

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

### **APRESENTAR CÓDIGO — MANUAL**

Cada país tem seus próprios requisitos legais para legalizar um negócio. A maioria dos países tem agências governamentais nacionais, estaduais, distritais e locais com regulamentos diferentes.

Existem muitas maneiras que você pode aprender sobre suas exigências legais. Aqui estão algumas ideias:

1. Convide um contador para falar com seu grupo.
2. Designe diferentes membros do grupo para pesquisar, depois voltar e informar ao grupo sobre os requisitos federais, provinciais e municipais.
3. Pesquise online os requisitos locais.
4. Visite empresas semelhantes à sua e pergunte sobre os requisitos locais.

### **DISCUTIR**

- Quais são os passos mínimos que você pode tomar para começar a tornar seu negócio legal?

(Conduza uma discussão sobre os requisitos legais na sua área. Liste os requisitos que se aplicam ao seu grupo.)

**AGIR**

**Vá para a página 40** do seu manual para a tabela *Seus Requisitos Legais*. Use esta tabela para escrever notas enquanto discute os requisitos legais que cada um dos nossos negócios precisa cumprir. Nem todas as empresas têm exatamente os mesmos requisitos.

- Quais são os requisitos nacionais, distritais e locais para nossos negócios?

<b>SEUS REQUISITOS LEGAIS</b>			
	<b>Nacional</b>	<b>Estadual</b>	<b>Local</b>
Impostos de Negócios			
Impostos de Funcionários			
Segurança Social			
Recibos			
Registros			
Autorização e Licenças			
Contas de Banco			
Seguro			
Tamanho <i>(Negócio pequeno ou grande)</i>			
Outros			

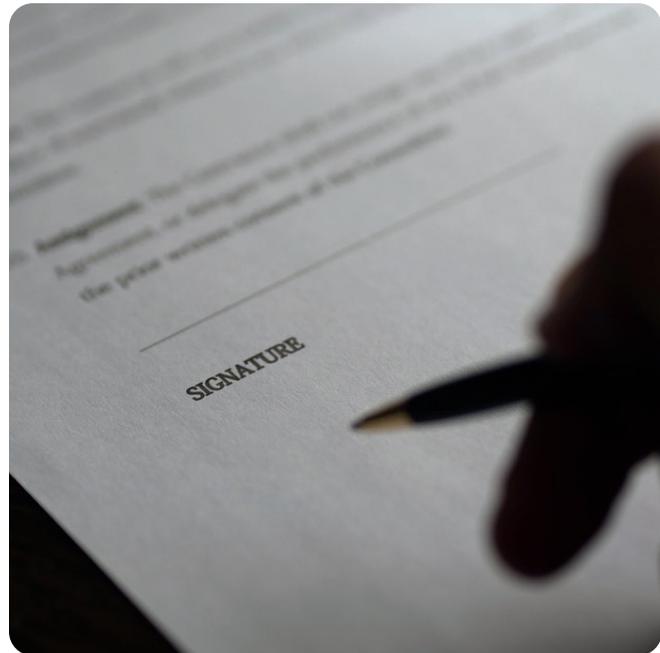
## **PRINCÍPIO 2: DECIDA QUANDO TORNAR SEU NEGÓCIO LEGAL**

### **APRESENTAR CÓDIGO — HISTÓRIA**

Dario, da Guatemala, queria ter um negócio de pizza. Ele decidiu tornar sua organização legal antes de vender qualquer pizza. Ele gastou centenas de dólares e meses de tempo para tratar da papelada. Quando ele começou a vender pizza, ninguém comprou nenhuma. Ele estava perdendo dinheiro. Ele decidiu deixar o negócio, mas agora ele tinha que pagar o governo para fechar o negócio.

### **DISCUTIR**

- Quais são algumas coisas diferentes que Dario poderia ter feito?
- Quando devemos começar a tornar nosso negócio legal?
- Podemos implementar os requisitos legais passo por passo?
- Qual seria o melhor momento para você e seu negócio?



### **AGIR**

**Vá para a página 39** do seu manual e escreva como e quando tornar seu negócio legal.

## **RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE PLANO— TORNE-O LEGAL**

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Plano. **Vá para a página 39** do seu manual. Leiam juntos os dois princípios de *Plano—Torne-o Legal* que discutimos hoje:

- 1. Saiba os requisitos legais.**
- 2. Decida quando tornar seu negócio legal.**

## **COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO**

O compromisso ou tarefa do plano de negócio desta semana é decidir como e quando tornar seu negócio legal.

- 1. Vou aprender os requisitos para tornar meu negócio legal.**
- 2. Vou decidir quando tornar meu negócio legal.**

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

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

#### COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para melhorar esta semana.
- Serei específico com minhas metas escritas e seguirei em frente.

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Aumentarei minhas economias, mesmo que seja só uma ou duas moedas.

### DISCUTIR:

- Quem gostaria de compartilhar seu compromisso de lar para esta semana?
- Qual compromisso será o mais fácil de cumprir esta semana?
- Qual será o compromisso mais difícil?

### AGIR:

Reúna-se agora com seu Parceiro de Ação para esta semana. Discuta suas ideias de negócio e decida como irão contatar e encorajar uns aos outros durante a semana para cumprirem seus compromissos. Se você não tiver um parceiro de ação, use este tempo para encontrar um entre os membros do seu grupo. Depois, diga cada compromisso em voz alta ao seu parceiro de ação.

Comprometa-se a cumprir seus compromissos com uma assinatura em seu manual. *(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*



# UNIDADE 12: CONTINUE CRESCENDO



- 1. Estabeleça metas motivadoras.**
- 2. Termine seus requisitos do MBS.**
- 3. Continue crescendo como um grupo.**
- 4. Torne-se um Embaixador de Sucesso.**
- 5. Celebre o sucesso.**

### APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

(Peça aos participantes que preencham a tabela de compromisso e informem sobre seu progresso)

**Plano de Negócio:** Aprenda os requisitos para tornar seu negócio legal. Decida quando tornar seu negócio legal.

**Plano de Lar:** Escolha melhorar uma área específica do seu Plano de Lar.

**Plano de Poupança:** Poupe dinheiro, até mesmo uma ou duas moedas.

(Reconheça aqueles que cumpriram seus compromissos e encoraje aqueles que não os cumpriram).

TABELA DE COMPROMISSO			
Nome	Negócio	Lar	Poupança
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu nome	?	?	?

### DISCUTIR:

- O que aprendeu na semana passada ao cumprir seus compromissos?
- Que problemas teve ao tentar cumprir seus compromissos?
- Você está quase terminado com seus requisitos do MBS?

### AGIR:

Comprometa-se a estabelecer metas claras, específicas e motivadoras e trabalhe para alcançá-las em sua vida.

## INTRODUÇÃO DE CONTINUE CRESCENDO

### APRESENTAR CÓDIGO – IMAGEM E HISTÓRIA

(Mostre a imagem na página 112 e, em seguida, leia em voz alta os 5 princípios desta unidade.)



1. Estabeleça metas motivadoras.
2. Termine seus requisitos do MBS.
3. Continue crescendo como um grupo.
4. Torne-se um Embaixador de Sucesso.
5. Celebre o sucesso.

### DISCUTIR:

- Como vamos ajudar uns aos outros no futuro?
- Quando nos formaremos?
- Como continuaremos a progredir?

### AGIR:

Aprenda a planejar para o futuro, aprendendo os princípios desta unidade.

## PRINCÍPIO 1: ESTABELEÇA METAS MOTIVADORAS

### APRESENTAR CÓDIGO – ESQUETE

*(Convide dois dos seus participantes mais extrovertidos para se sentarem em frente ao grupo. Ambos vão fingir que são pessoas idosas, nas fases mais avançadas de suas vidas.*

*Peça a um dos participantes para reclamar que ele nunca conseguiu muito. Ele não tinha família, apenas trabalhava onde podia encontrava trabalho, não fazia nenhuma viagem ou algo realmente divertido, e nunca se sentia parte de uma comunidade. (Ponto chave: **Ele nunca estabeleceu metas**).*

*Diga ao outro para ficar entusiasmado ao falar sobre a sua vida. Tinha o seu próprio negócio, tinha uma vida familiar equilibrada e servia à comunidade. Ele deve ser feliz com sua vida. (Ponto chave: **Ele estabeleceu metas**).*

*Em seguida, diga ao resto do grupo que você tem convidados especiais, de idade mais avançada, que vieram responder perguntas sobre a vida. Peça ao grupo que faça perguntas a estes “idosos”.*

*“Como tem sido sua vida?”*

*“Você está feliz?”*

*“Por que você está feliz?”*

*“Que ensinamentos você nos daria?”*

Uma meta poderosa deve ter três partes importantes:

**Mensurável:** Quando a meta será realizada e como saberemos que ela foi alcançada?

**Motivadora:** A meta anima você e faz com que você queira trabalhar diligentemente para alcançá-la?

**Específica:** Você tem uma maneira específica de alcançar a meta?

Um exemplo de uma meta fraca: “Quero ganhar mais dinheiro no meu negócio de sucos.”

Um exemplo de uma meta poderosa: “Eu vou aumentar minhas vendas de suco em 10%, como visto na minha declaração de renda no final do próximo mês”. Ou “Vou sair uma hora mais cedo todas as manhãs para vender meu suco de laranja”.

### DISCUTIR

- Por que uma das pessoas no esquete estava mais feliz do que a outra?
- Por que é importante ter metas?
- Por que metas específicas são mais poderosas?
- Qual seria uma meta poderosa para sua vida familiar ou serviço comunitário?
- Como podemos estabelecer metas poderosas?

### AGIR

**Vá para a página 41** e escreva uma meta poderosa de curto e longo prazo. Agora **vá para a página 61** e adicione estas metas ao seu plano de negócio. Certifique-se de que elas sejam motivadoras, mensuráveis e específicas.

## **PRINCÍPIO 2:** **TERMINE SEUS REQUISITOS DO MBS**

### **APRESENTAR CÓDIGO – MANUAL**

Vá para as páginas **56-60** do seu manual e reveja o *Exemplo de um Plano de Negócio*. Agora olhe para o *Plano do MBS* em Branco **na página 61-65**.

### **DISCUTIR**

- Sabemos quais são os requisitos do MBS?
- Como vamos terminar nossos requisitos do MBS?
- Precisamos de ajuda?
- Que perguntas temos sobre nossos três planos?

### **AGIR**

Tome um tempo agora para terminar os planos ou defina quando vocês podem se reunir para ajudar uns aos outros completarem seus planos. Faça uma meta para completar os planos em uma data específica, para que você ou seu Embaixador de Sucesso possa registrar seus planos no MyPlatform.

## **PRINCÍPIO 3:** **CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO**

### **APRESENTAR CÓDIGO – EXPLICAÇÃO**

Este curso é apenas o passo inicial no seu caminho para a autossuficiência. Há muitas coisas que você pode aprender sozinho, mas uma das maneiras mais seguras de continuar crescendo é em um grupo de autossuficiência.

### **DISCUTIR**

- Como continuar em um grupo pode ajudar você e seu negócio?
- Discuta o valor das afirmações em “Formas de continuar trabalhando juntos”, **na página 42** do seu manual.
- Como podemos ajudar uns aos outros no futuro?
- Quais são alguns dos desafios específicos que nosso grupo enfrenta?
- Como podemos enfrentar esses desafios?
- Devemos criar um grupo no WhatsApp?

#### **FORMAS DE CONTINUAR TRABALHANDO JUNTOS**

1. Mantenha seu grupo existente e convide novos participantes.
2. Certifique-se de que você tem dirigentes, um nome para o grupo e talvez camisetas.
3. Convide oradores para falar sobre empréstimos, legalização ou outros assuntos.
4. Ajude os outros a criar um novo grupo de MBS.
5. Torne-se mentor de um novo grupo.

### **AGIR**

Decida quando e onde você vai se reunir novamente. Coordene com seu líder escolhido o que você vai discutir.

## PRINCÍPIO 4: TORNE-SE UM EMBAIXADOR DE SUCESSO

### APRESENTAR CÓDIGO – VÍDEO

Mostre o vídeo **Torne-se um Embaixador de Sucesso** <https://www.interweavesolutions.org/pt/videos-do-curso-mbs/>. Se você não conseguir mostrar o vídeo, vá para a página 42 do manual e leia em voz alta o resumo do vídeo.)

#### TORNE-SE UM EMBAIXADOR DE SUCESSO



A economia informal é composta por milhões de pessoas; comprando e vendendo, lutando no dia-a-dia e tentando sobreviver.



Você pode melhorar sua vida enquanto ganha uma renda tornando-se um Embaixador de Sucesso da Interweave Solutions.

#### RESUMO DO VÍDEO



Como um Embaixador de Sucesso você vai começar e facilitar grupos de autossuficiência do Master of Business in the Streets (MBS) para ajudar a melhorar a vida dos membros do grupo.

A Interweave Solutions oferece a todos os graduados do MBS a oportunidade de se tornarem Embaixadores de Sucesso. Os Embaixadores de Sucesso estão autorizados a iniciar seu próprio negócio como facilitadores do curso MBS. Como um Embaixador de Sucesso você vai receber:

- O direito de imprimir e usar todos os materiais da Interweave
- Vídeos de treinamento
- Treinamento mensal por seminários online (webinars).
- Material de apoio à comercialização do programa MBS
- Exemplos de como escrever contratos

Você pode começar seu próprio negócio como um facilitador do MBS se você tornar-se um Embaixador de Sucesso.

O treinamento do Embaixador de Sucesso é feito online. Há somente um pagamento para se tornar um Embaixador.

Para obter mais informações, acesse <https://www.interweavesolutions.org/pt/success-ambassadors-2/>.

### DISCUTIR

- Quais são algumas das vantagens de ser um Embaixador de Sucesso?
- Quem gostaria de ser um Embaixador de Sucesso?

### AGIR

Se você estiver interessado em ser um Embaixador de Sucesso, indique na sua Pós-Avaliação encontrada no fim do seu manual do participante.

## PRINCÍPIO 5: CELEBRE O SUCESSO

### APRESENTAR CÓDIGO – EXPLICAÇÃO

Temos realizado muito. Uma vez que entregamos nossos requisitos do MBS e recebemos nosso certificado MBS, precisamos celebrar e ter uma formatura!

### DISCUTIR

- Quando serão entregues todos os planos de negócio do MBS?
- Eles serão submetidos por você online?
- Ou vamos digitalizá-los e enviá-los para myPlatform?
- Quando podemos realizar a formatura? *(Certifique-se de que seja pelo menos 15 dias após o último dia de aulas.)*
- Onde será realizada a formatura? Teremos becas de formatura? Haverá comida? *(Não se esqueça de lembrar que o custo é deles, a menos que uma celebração de formatura tenha sido incluída nas taxas. Lembre-se do seu treinamento online de Embaixador de Sucesso e consulte-o se tiver alguma dúvida.)*



Formatura do MBS em Cartegena, Colombia

### AGIR

Vamos planejar a formatura e definir um horário para as próximas reuniões para ajudar a terminar os requisitos do MBS, se necessário.

*(Você concluiu o conteúdo de treinamento do MBS. Parabéns! Organize aulas adicionais, conforme necessário, para completar os planos de MBS, melhorar a papelada, concluir seus projetos de serviço ou revisar qualquer assunto que precise de mais trabalho como um grupo.*

*Quando a papelada estiver pronta, use a myPlatform, a Plataforma de Sucesso, para baixar todo o material corretamente. Consulte o Guia do Embaixador de Sucesso para obter instruções sobre como usar a myPlatform. Se seus alunos optarem por completar seus requisitos online, incentive-os e trabalhe com eles para concluir seus projetos. Estamos muito felizes por você! Parabéns!)*

## RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE CONTINUE CRESCENDO

Os 6 P's de Negócios são Plano, Produto, Preço, Papelada, Promoção e Processo. Hoje aprendemos sobre Plano. **Vá para a página 41** do seu manual. Leiam juntos os cinco princípios de *Plano—Continue Crescendo* que discutimos hoje:

1. **Estabeleça metas motivadoras.**
2. **Termine seus requisitos do MBS.**
3. **Continue crescendo como um grupo.**
4. **Torne-se um Embaixador de Sucesso.**
5. **Celebre o sucesso.**

## APRESENTAR CÓDIGO – ATIVIDADE

Faça seus compromissos para a próxima reunião.

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou completar e entregar toda minha papelada para meus requisitos do MBS na nossa próxima reunião.
- Vou certificar-se de que toda minha papelada seja carregada na Plataforma de Sucesso online.

#### COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou atualizar e entregar meu Plano de Qualidade de Vida para meus requisitos do MBS na nossa próxima reunião

#### COMPROMISSO DE POUPANÇA

- Vou continuar a economizar!

Estamos perto de nos formarmos!

Parabéns!

Como seu Embaixador de Sucesso (ou facilitador de grupo), estou animado para ajudá-lo a terminar seus preparativos para receber seu certificado MBS, e comemorar em uma cerimônia de formatura!

### PÓS-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE

*(Certifique-se de que todos os participantes preencham a Pós-Avaliação do Participante no final do Manual do Participante. Agora seria um ótimo momento para todos preencherem o formulário.)*

*(Agradeça a todos por virem e participarem. Incentive-os a cumprir seus compromissos e participar da próxima vez. Encerre a reunião.)*

## RESUMO DE *SUCCESSO!* NOS NEGÓCIOS

### **Unidade 1: Você pode se tornar autossuficiente**

1. Os grupos aceleram a autossuficiência.
2. Crie três planos para o sucesso.
3. Aplique os 6 P's de negócios.
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.
2. Conheça a si mesmo.
3. Saiba o que você vende.
4. Conheça a concorrência.
5. Conheça e valorize seus clientes.

### **Unidade 3: Plano**

1. Plano para o negócio.
2. Plano para o lar.
3. Plano para servir à comunidade.

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

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

### **Unidade 5: Papelada—Negócio**

1. Mantenha registros.
2. Registre renda e despesas no ponto de venda.
3. Faça um registro de renda e despesa.
4. Crie uma declaração de renda.
5. Evite vender a crédito.

### **Unidade 6: 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 7: 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 8: Promoção**

1. Defina seu negócio em 30 segundos.
2. Destaque seu negócio.
3. Coloque seus clientes primeiro.
4. Mantenha-o limpo e arrumado.
5. Melhore constantemente suas vendas.

### **Unidade 9: Papelada—Ativos e Empréstimos**

1. Construa ativos produtivos.
2. Coloque sua pele no jogo.
3. Tenha cuidado com custos fixos.
4. Saiba quando e se precisa fazer um empréstimo.

### **Unidade 10: Papelada—Projeção de Caixa**

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

### **Unidade 11: Plano—Torne-o Legal**

1. Saiba os requisitos legais.
2. Decida quando tornar seu negócio legal.

### **Unidade 12: Continue Crescendo**

1. Estabeleça metas motivadoras.
2. Termine seus requisitos do MBS.
3. Continue crescendo como um grupo.
4. Torne-se um Embaixador de Sucesso.
5. Celebre o sucesso.



*interweave*  
SOLUTIONS

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

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

20210514 | PT\_FMv4.1