



# **SUCESSO! NOS NEGÓCIOS**

*MASTER OF BUSINESS IN THE STREETS*  
PROGRAMA DE AUTOSSUFICIÊNCIA

## **MANUAL DO PARTICIPANTE**

LEVANDO PESSOAS DA POBREZA À PROSPERIDADE

## ÍNDICE

Unidade 1	Você pode se tornar autossuficiente .....	2
Unidade 2	Produto .....	7
Unidade 3	Plano .....	10
Unidade 4	Papelada—Orçamento do Lar.....	13
Unidade 5	Papelada—Negócio.....	16
Unidade 6	Preço.....	20
Unidade 7	Processo.....	25
Unidade 8	Promoção.....	27
Unidade 9	Papelada—Ativos e Empréstimos .....	29
Unidade 10	Papelada—Projeção de Caixa.....	31
Unidade 11	Plano—Torne-o Legal.....	39
Unidade 12	Continue Crescendo .....	41
Recurso	A Checklist dos 6 P's de Negócios.....	44
Recurso	Orçamento Pessoal em branco.....	46
Recurso	Registro de Renda e Despesa em branco .....	48
Recurso	Declaração de Renda em branco.....	50
Recurso	Projeção de Fluxo de Caixa em branco .....	52
Recurso	Checklist dos Perigos de Empréstimos.....	54
Recurso	Planilha dos Termos de Empréstimos.....	55
Recurso	Exemplos de Planos.....	56
Recurso	Planos em branco .....	61
Recurso	Checklist da Certificação MBS .....	66
Recurso	Compartilhe sua História de Sucesso .....	67
Recurso	Resumo de <i>Sucesso!</i> nos Negócios.....	68

## FORMULÁRIO DE PRÉ-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE

# PREENCHA E ENTREGUE AGORA

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

Nome do participante

Data

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





# INTRODUÇÃO

## Bem-vindo ao Sucesso! nos Negócios

Ao participar deste programa, você aumentará sua capacidade, compromisso e esforço para prover para você e sua família. Isso se chama **autossuficiência**.

### COMO USAR ESTE MANUAL

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

Você vai se reunir com outros para aprender e trabalhar juntos como parte de um grupo de autossuficiência. O grupo lhe dará apoio, retorno e encorajamento ao cumprir seus compromissos semanais. Para receber o certificado, você precisará completar os planos de negócio, lar e comunidade e o checklist no final deste manual.

---

*Nome do Participante*

**TRAGA ESTE MANUAL PARA CADA REUNIÃO!**

MANUAL DO PARTICIPANTE – PT\_WBv4.1

Copyright ©2021 by Interweave Solutions  
Uma Organização 501(c)(3)

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

**Autossuficiência é a capacidade de prover as necessidades da vida para nós mesmos e nossas famílias.**

## **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.**

### **PRINCÍPIO 1: OS GRUPOS ACELERAM A AUTOSSUFICIÊNCIA**

Nosso grupo vai nos ajudar a sermos autossuficientes.

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



**AUTOSSUFICIÊNCIA**



**NEGÓCIO**



**LAR**



**COMUNIDADE**



**PRINCÍPIO 3:**

**APLIQUE OS 6 P'S DE NEGÓCIOS**

**PLANO**

Os passos que precisa dar para fazer seu negócio acontecer

**PRODUTO**

O produto ou serviço que você vende

**PAPELADA**

A sua renda, despesas e metas por escrito

**PROMOÇÃO**

Como vende seu produto ou serviço

**PREÇO**

Quanto cobra pelo seu produto ou serviço

**PROCESSO**

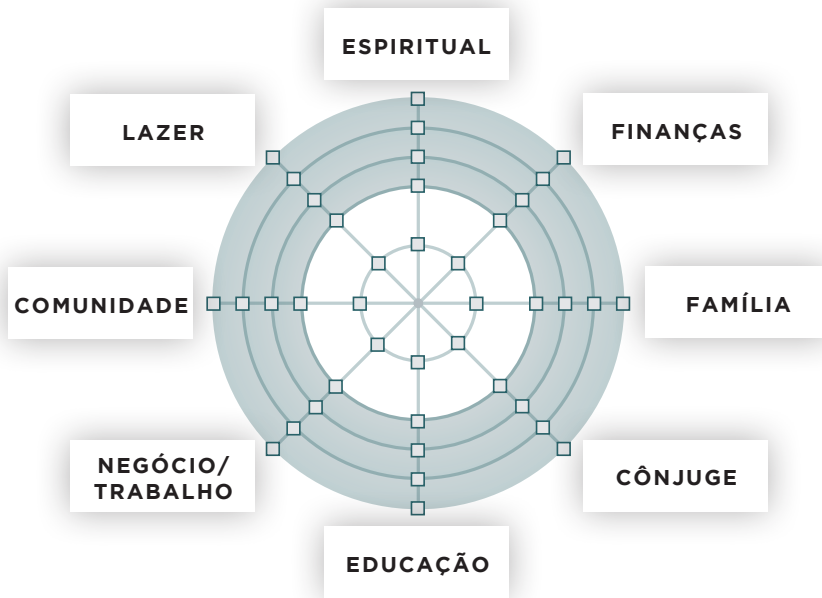
Como cria o produto e o leva aos clientes.



A história da Sofia mostra como aplicou os 6 P's depois de se juntar a um grupo de MBS/autossuficiência.

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

**EXEMPLO DA RODA DE QUALIDADE DE VIDA**



*Encontre equilíbrio para melhorar sua vida no lar.*

**SUAS ÁREAS PRIORITÁRIAS:**

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

Para ajudar a selecionar as áreas de vida para seu plano, considere as oito áreas do **Exemplo da Roda de Qualidade de Vida** e também a lista de ideias de **Áreas Importantes da Vida** nesta página. As categorias que você escolher serão áreas importantes para você e não precisam coincidir com nenhum outro exemplo.

Escreva suas áreas na lista de **Áreas Prioritárias**. Você terá a oportunidade de explorar essas oito áreas novamente na unidade 3.

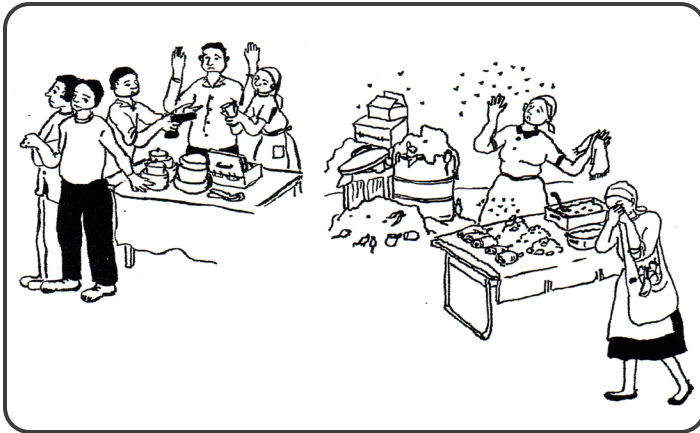
**ÁREAS IMPORTANTES DA VIDA – EXEMPLOS**

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

*Escolha cuidadosamente suas Áreas Prioritárias. Você vai usar essas oito áreas de vida para desenvolver um Plano de Lar na Unidade 3.*



**PRINCÍPIO 5:**  
**SIRVA SUA COMUNIDADE**



*Negócios com problemas*

Ideias para um projeto de serviço comunitário:

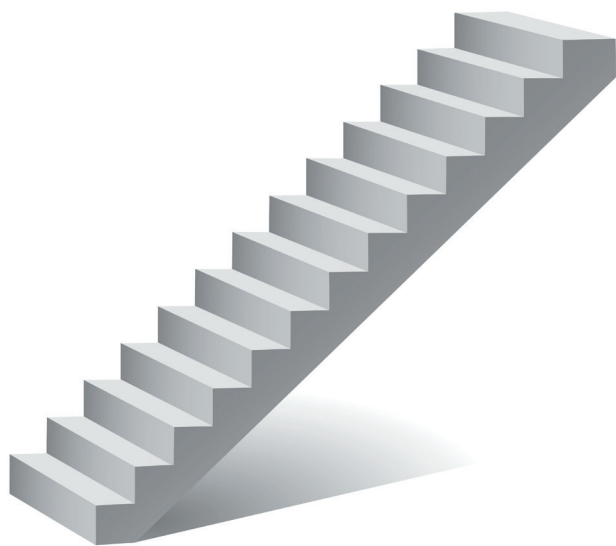


*Soluções da comunidade*

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

**PASSOS PARA O SUCESSO**

METAS DE LONGO PRAZO



COMPROMISSOS

No final de cada reunião, cada um de nós assumirá três compromissos de curto prazo:

- **Um Compromisso do Plano de Negócio**
- **Um Compromisso de Lar e Qualidade de Vida**
- **Um Compromisso de Poupança**

Todos os participantes irão relatar como cumpriram estes compromissos todas as semanas. Quando você chegar, escreva seu nome na tabela de compromisso e depois escreva “sim” sob cada compromisso que você cumpriu e “não” naqueles que você não cumpriu.

Veja o exemplo abaixo.

<b>TABELA DE COMPROMISSO</b>			
<i>Nome</i>	<i>Negócio</i>	<i>Lar</i>	<i>Poupança</i>
João S.	sim	sim	sim
Maria T.	não	sim	não
Seu Nome	?	?	?



## UNIDADE 1: VOCÊ PODE SE TORNAR AUTOSSUFICIENTE

### PARCEIROS DE AÇÃO

No final de cada aula, vamos formar pares com alguém do grupo. Escolha alguém que não seja um membro da família. Este será seu parceiro de ação durante a semana.

Tome alguns minutos para conversar com ele no final de cada reunião e relatar seu progresso. Entre em contato com essa pessoa uma ou duas vezes por semana, para dizer que está cumprindo seus compromissos.

### APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO

Cada semana um de nós tomará de 5 a 10 minutos para explicar nosso negócio ou ideia de negócio. Vamos compartilhar o nome do nosso negócio e explicar nosso produto ou serviço. O grupo vai nos fazer perguntas utilizando o **Checklist dos 6 P's de Negócios**.

## COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

### COMPROMETER-SE A AGIR:

#### COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

- Vou visitar três empresas e escrever no meu manual 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 cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

## UNIDADE 2: PRODUTO



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

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



### PRINCÍPIO 2 CONHEÇA A SI MESMO

#### JACQUELINE



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



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

#### RESUMO DO VÍDEO



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

Talentos ou recursos que VOCÊ tem:

**PRINCÍPIO 3**

**SAIBA O QUE VENDE**

**IDEIAS DE PRODUTOS OU SERVIÇOS**

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

Meu produto ou serviço é: \_\_\_\_\_

Com que frequência você compraria meu produto ou serviço?

Como você melhoraria meu produto ou serviço?

Quanto você pagaria por meu produto ou serviço?

**PRINCÍPIO 4**

**CONHEÇA A CONCORRÊNCIA**

**PERGUNTAS PARA CONCORRENTES**

1. Quais são os artigos mais vendidos?
2. Quais é a melhor hora para vender?
3. Como você determina o preço?
4. Como promove seu negócio?
5. Quais são seus maiores desafios?
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_

## PRINCÍPIO 5

## CONHEÇA E VALORIZE SEUS CLIENTES

Meu produto ou serviço é: \_\_\_\_\_

Clientes Possíveis:

Com que frequência vão comprar?

## COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

### 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 cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

\_\_\_\_\_  
Nome do parceiro de ação

\_\_\_\_\_  
Informações de contato do parceiro de ação

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

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

## UNIDADE 3: PLANO

“Quando falhamos em planejar, planejamos para falhar.”



### CÍRCULOS DE SUCESSO

#### TRÊS PLANOS

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

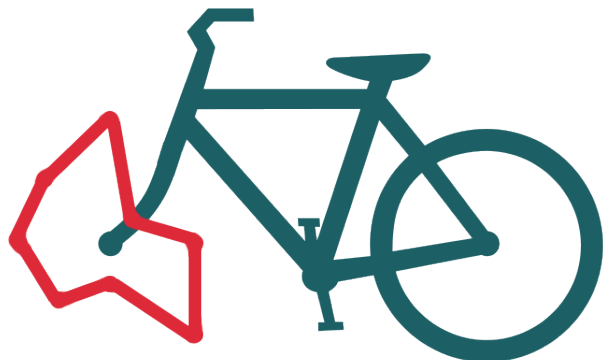
#### PRINCÍPIO 1:

#### PLANO PARA O NEGÓCIO

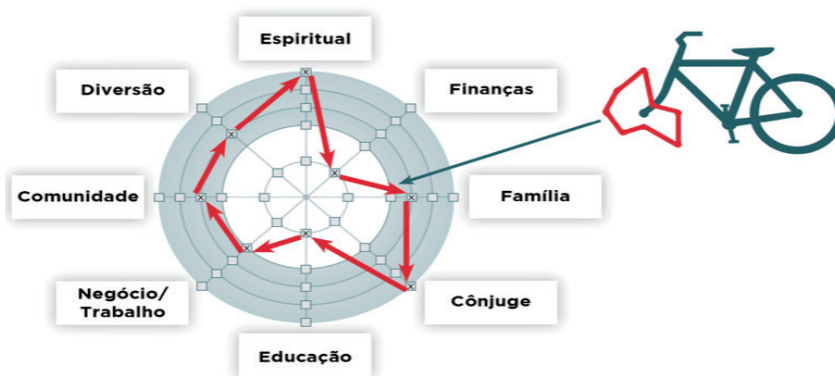
Veja a página 56 na seção de recursos deste manual - **Exemplo de um Plano de Negócio** baseado nos 6 P's.  
Veja a página 61 na seção de recursos deste manual - **Plano de Negócio** em branco baseado nos 6 P's.

#### PRINCÍPIO 2:

#### PLANO PARA O LAR

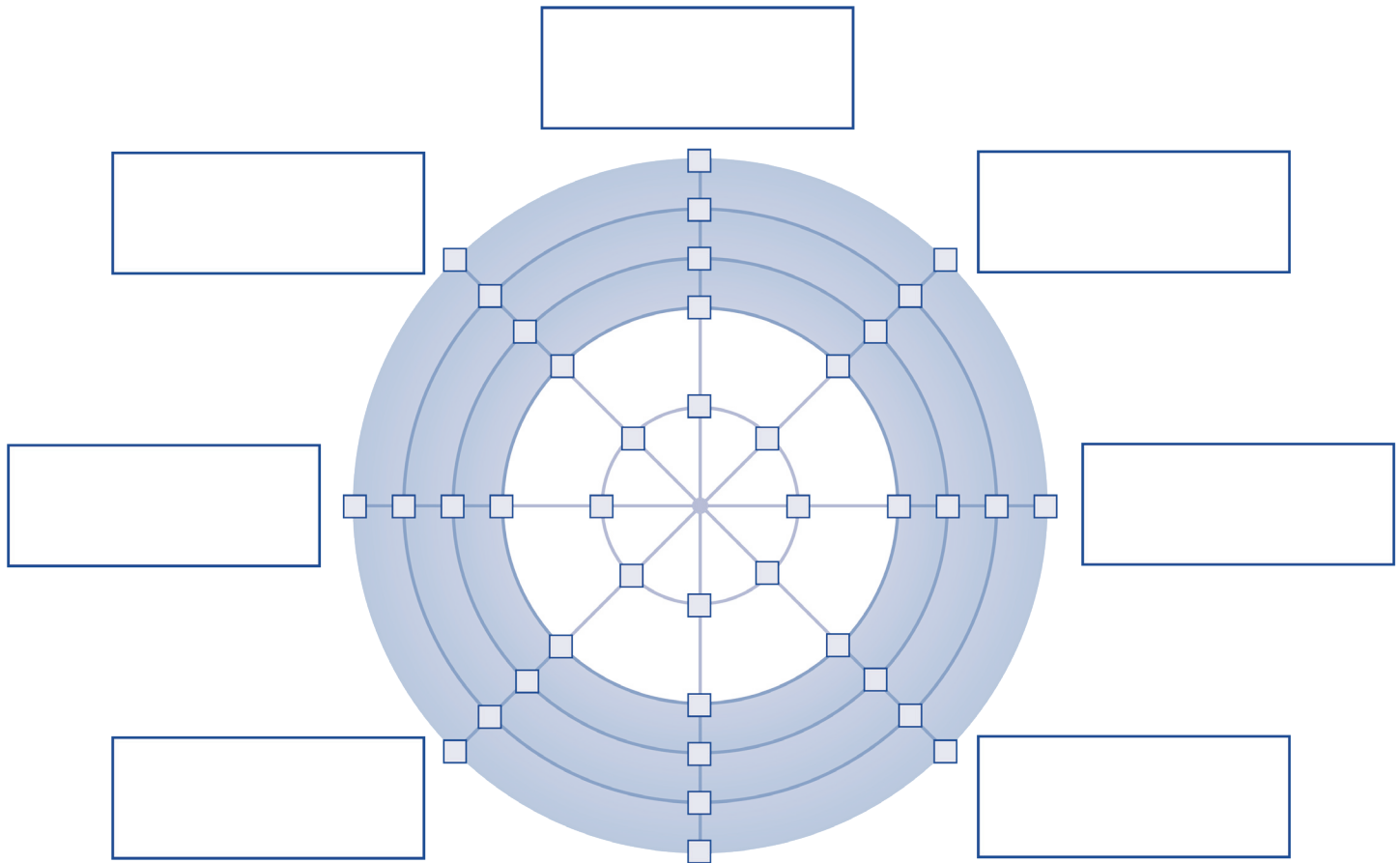


*Está desequilibrada ou bem arredondada?*





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



**SUAS ÁREAS PRIORITÁRIAS:**

[Empty rectangular box for notes]

Área de Vida #1: \_\_\_\_\_ Área de Vida #5: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

Área de Vida #2: \_\_\_\_\_ Área de Vida #6: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

Área de Vida #3: \_\_\_\_\_ Área de Vida #7: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

Área de Vida #4: \_\_\_\_\_ Área de Vida #8: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

**PRINCÍPIO 3:**

**PLANO PARA SERVIR À COMUNIDADE**



O que podemos fazer para um projeto de serviço em grupo?

Quando? Onde? Qual é minha parte?



**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**COMPROMETER-SE A AGIR:**

**COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO**

- Vou completar minha Roda de Qualidade de Vida e 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 cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

## 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.

### PRINCÍPIO 1:

### SEPARE DINHEIRO PESSOAL DO NEGÓCIO.

#### 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?

#### NÃO MATE AS GALINHAS: PARTE II

#### RESUMO DO VÍDEO



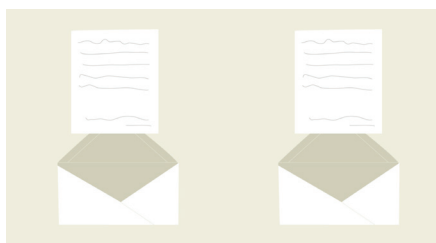
Se você trabalha em um hotel, você pode tirar dinheiro quando quiser? Seu irmão pode tirar dinheiro quando precisar?



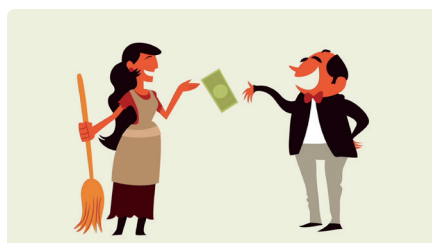
Se isso acontecesse, alguém poderia acabar na prisão por não ser honesto. Pela mesma razão, não deve fazer isto com seu próprio negócio.



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

**PRINCÍPIO 2:**

**PAGUE-SE UM SALÁRIO OU COMISSÃO**

**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.

O que você fará para se pagar um salário ou comissão?

**PRINCÍPIO 3:**

**NÃO ROUBE DO SEU NEGÓCIO**

O que você fará para separar o dinheiro do seu negócio do seu dinheiro pessoal e evitar “roubar” do seu negócio?



**PRINCÍPIO 4:**

**POUPE REGULARMENTE**

O que você fará para economizar?

**PRINCÍPIO 5:**

**FAÇA E SIGA UM ORÇAMENTO PESSOAL**

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

<i>Seu Orçamento</i>	<i>PLANO</i>	<i>ATUAL</i>
<b>Renda</b>		
<b>Despesas</b>		
Doações		
Poupanças		
Aluguel		
Serviços		
Comida		
Roupa		
Escola		
Transporte		
Médico		
Seguro		
Entretenimento		
Outros:		
Outros:		
<b>Despesas Totais</b>		
<b>Renda Total</b>		

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**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 DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas que vou 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

\_\_\_\_\_  
Nome do parceiro de ação

\_\_\_\_\_  
Informações de contato do parceiro de ação

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

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



## 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.

### PRINCÍPIO 1: MANTENHA REGISTROS

#### 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

O que devo registrar para manter meu negócio? Como vou acompanhá-los? Onde manterei os registros do meu negócio?

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

Como vai manter seus registros no ponto de venda?

## PRINCÍPIO 3:

## FAÇA UM REGISTRO DE RENDA E DESPESA

## NEGÓCIO DE CORTE DE ÁRVORE DO CARLOS

Registro de Renda e Despesa (Março 1-31)				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo
Saldo de Caixa <b>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
Saldo de Caixa <b>Final</b>				+1400

**Data**—A data em que recebemos ou gastamos o dinheiro.

**Descrição**—Como ganhamos o dinheiro ou para quem pagamos.

**Despesa**—O valor que gastamos. Colocar um sinal negativo antes do número nos ajuda a lembrar de subtrair o valor do saldo de caixa.

**Renda**—O valor que recebemos. Adicionamos isso ao saldo de caixa.

**Saldo**—O total que temos em nosso caixa ou na conta de banco do negócio.

Como você vai manter seu Registro de Renda e Despesa?

Quais são os propósitos do Registro de Renda e Despesa?



**PRINCÍPIO 5:****EVITE VENDER A CRÉDITO**

Qual é minha política em relação à venda a crédito para meu negócio?

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**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 DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas para cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

## 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.

### PRINCÍPIO 1:

### SAIBA O CUSTO DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO

#### OS PEIXES DO JOÃO: ATUAL

Registro de Renda e Despesa				
Data	Descrição	Despesa	Renda	Saldo
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>				+500
	300 peixes crus	-300		+200
	Aluguel da banca	-60		+140
	Óleo	-5		+135
	Transporte	-20		+115
	Temperos e papel	-5		+110
	Gasolina	-10		+100
	300 peixes fritos		+300	+400
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+400

Declaração de Renda	
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>	+500
<b>Renda</b>	
Venda de peixes fritos	+300
<i>Renda Total</i>	+300
<b>Despesas</b>	
Peixe cru	-300
Materiais	-20
Aluguel	-60
Transporte	-20
<i>Despesas Totais</i>	-400
<b>Lucro (ou Perda)</b>	-100
<b>Saldo de Caixa Final</b>	+400

Todos os custos empresariais que VOCÊ tem:



**PRINCÍPIO 2:**  
**REDUZA CUSTOS**

**AVISO!**

Muitas pessoas pensam que para iniciar um negócio precisam de um empréstimo, um escritório ou funcionários. Despesas como estas são chamadas de custos fixos. Você tem que pagar os custos fixos mesmo se você ganhar dinheiro ou não em seu negócio. Os custos fixos são difíceis de reduzir. As microempresas bem sucedidas têm poucos custos fixos quanto possível.

**OS PEIXES DO JOÃO: REDUZIR CUSTOS**

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	+300
	Óleo	-5		+285		
	Transporte	-20		+265	Renda Total	+300
	Temperos e papel	-5		+260	<b>Despesas</b>	
	Gasolina	-10		+250	Peixe cru	-150
					Materiais	-20
					Aluguel	-60
	300 peixes fritos		+300	+550	Transporte	-20
					Despesas Totais	-250
					<b>Lucro (ou Perda)</b>	+50
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+550	<b>Saldo de Caixa Final</b>	+550

Quais são algumas maneiras de reduzir os custos do seu negócio?

## PRINCÍPIO 3:

## AUMENTE PREÇOS OU VENDAS AGREGANDO VALOR

## 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		
	Transporte	-20		+115		
	Temperos e papel	-5		+110		
	Gasolina	-10		+100		
	300 peixes fritos		+450	+550	<b>Renda Total</b>	+450
					<b>Despesas</b>	
					Peixe cru	-300
					Materiais	-20
					Aluguel	-60
					Transporte	-20
					<b>Despesas Totais</b>	-400
					<b>Lucro (ou Perda)</b>	+50
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+550	<b>Saldo de Caixa Final</b>	+550

## 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		
	Transporte	-0		+285		
	Temperos e papel	-5		+280		
	Gasolina	-10		+270		
	300 peixes fritos		+450	+720	<b>Renda Total</b>	+450
					<b>Despesas</b>	
					Peixe cru	-150
					Materiais	-20
					Aluguel	-60
					Transporte	-0
					<b>Despesas Totais</b>	-230
					<b>Lucro (ou Perda)</b>	+220
<b>Saldo de Caixa Final</b>				+720	<b>Saldo de Caixa Final</b>	+720

**PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:**

**AUMENTE PREÇOS OU VENDAS AGREGANDO VALOR**

Como posso aumentar os preços do meu negócio?

Como posso agregar valor ao meu produto ou serviço?

**PRINCÍPIO 4:**

**TENHA MAIS DE UM FORNECEDOR**

**NÃO FECHÉ 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!

**NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE II**



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?

**RESUMO DO VÍDEO**



GRACE: Por favor! Vou conversar com meu fornecedor. Obrigada, amigas. Vejo vocês depois.  
 PRISCILLA: Até mais. Tchau.

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

Fornecedores atuais e possíveis:

**Perguntas importantes para fazer aos fornecedores:**

- Quanto você cobra?
- Vocês oferecem descontos?
- Vocês vendem a crédito ou no dinheiro?
- Quem são seus concorrentes?
- Por que vocês são minha melhor opção?
- Quando você pode fornecer?

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**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 meu lucro.

**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 cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

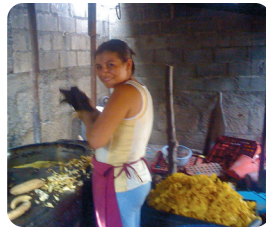
## UNIDADE 7: PROCESSO



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

### PRINCÍPIO 1: CONHEÇA SEU PROCESSO

#### PROCESSO DE NEGÓCIO DO CHIPS DE BANANA



COMPRAR → PREPARAR → COZINHAR → EMBALAR → VENDER

#### MEU PROCESSO DE NEGÓCIO

Os passos do seu processo podem incluir: como obter a matéria-prima, preparar o produto, embalar o produto, como encontrar seus clientes, como eles pagam, como manter registros, etc.

Liste e numere os passos do seu processo:

### PRINCÍPIO 2: MELHORE CONSTANTEMENTE SEU PROCESSO

O que posso fazer para melhorar meu processo de negócio?



**PRINCÍPIO 3:**

**CONTRATE AOS POUCOS E DEMITA QUANDO NECESSÁRIO**

Qual é meu processo de contratação, treinamento e demissão de funcionários?

**PRINCÍPIO 4:**

**USE O TEMPO COM SABEDORIA**

*(Liste as tarefas que precisam ser feitas amanhã. Decida qual é a tarefa mais importante e coloque 1 no lado dela. Coloque 2 na próxima tarefa mais importante. E assim por diante...)*

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**COMPROMETER-SE A AGIR:**

**COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO**

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

**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 cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

## 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.

### PRINCÍPIO 1:

#### DEFINA SEU NEGÓCIO EM 30 SEGUNDOS

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

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

Escreva sua declaração de negócio de 30 segundos:

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

Reescreva sua declaração de negócio de 30 segundos:

### PRINCÍPIO 2:

#### DESTAQUE SEU NEGÓCIO

Ideias de marca para meu negócio:

### PRINCÍPIO 3:

#### COLOQUE SEUS CLIENTES PRIMEIRO

Maneiras de colocar meus clientes em primeiro lugar:

**PRINCÍPIO 4:**

**MANTENHA LIMPO E ARRUMADO**

O que podemos fazer para tornar nossos produtos e áreas de venda, mais limpos e mais organizados.

**PRINCÍPIO 5:**

**MELHORE CONSTANTEMENTE SUAS VENDAS**

Duas novas ideias para ajudar os clientes a encontrar meu negócio e comprar meus produtos:

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**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 cumprir 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

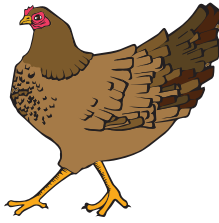
\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

# 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.

## PRINCÍPIO 1: CONSTRUA ATIVOS PRODUTIVOS

Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	Ativo produtivo? <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não
				
<i>Uma máquina de costura</i>	<i>Uma bicicleta quebrada</i>	<i>Uma galinha que não põe ovos</i>	<i>Uma funcionária positiva</i>	<i>Um computador que funciona</i>

Ativos que eu tenho ou preciso:

FORMAS DE CONSEGUIR ATIVOS:	DESVANTAGENS:	VANTAGENS:
Economize para conseguir um ativo		
Consiga um parceiro que tenha um ativo		
Alugue um ativo		
Peça um ativo emprestado		
Faça um empréstimo para comprar		
Outras:		

## UNIDADE 9: PAPELADA—ATIVOS E EMPRÉSTIMOS

### PRINCÍPIO 2:

#### COLOQUE SUA PELE NO JOGO

Como posso “colocar minha pele no jogo” para meu negócio?

### PRINCÍPIO 3:

#### TENHA CUIDADO COM CUSTOS FIXOS

Qual é minha política sobre CUSTOS FIXOS para meu negócio?

### PRINCÍPIO 4:

#### SAIBA QUANDO E SE PRECISA FAZER UM EMPRÉSTIMO

	Significado:	Aviso:
<b>MOTIVO</b>	A razão pela qual você quer um empréstimo.	
<b>TERMOS</b>	A taxa de juros, os custos e a duração do empréstimo.	
<b>PRAZOS</b>	Saber quando pagar o empréstimo e com que frequência fazer pagamentos.	
<b>QUANTIDADE</b>	O valor do empréstimo.	

## COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

### 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 que vou aplicar 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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



## 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.

### PRINCÍPIO 1: SAIBA SEU CAIXA DISPONÍVEL

#### 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.



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



MARIA: Vou fazer um empréstimo de 1.500 e comprar 15 galinhas.

NAOMI: Por que 1.500? Por que quinze galinhas?



MARIA: Falei com a pessoa e ele disse que seria 300 por mês

NAOMI: Você terá dinheiro suficiente todo mês para pagar?



MARIA: Bem, conheço uma pessoa vendendo 15 galinhas por 1.500. É a quantidade que ele tem. É um bom preço.



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

Como a Maria pode descobrir se terá dinheiro suficiente para pagar seu empréstimo de 300 durante os próximos seis meses?

PRINCÍPIO 1 CONTINUAÇÃO:

## SAIBA SEU CAIXA DISPONÍVEL

## EXEMPLO DO REGISTRO DE RENDA E DESPESA DA MARIA

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

O que este mês de registros diz à Maria sobre seu negócio?

Como você pode saber se tem caixa disponível?



**PRINCÍPIO 3:**

**ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**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

**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						

PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:

ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

**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 acontecerá se Maria não pedir um empréstimo ou comprar mais galinhas?

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

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

A Maria tem fluxo de caixa suficiente para fazer pagamentos do empréstimo de 300 por mês se ela começar em setembro? Por quê?



PRINCÍPIO 3 CONTINUAÇÃO:

ENTENDA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

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 caixa disponível antes de você fazer um empréstimo. Vamos tentar com um valor menor.

PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DA MARIA PARA 8 GALINHAS

	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
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

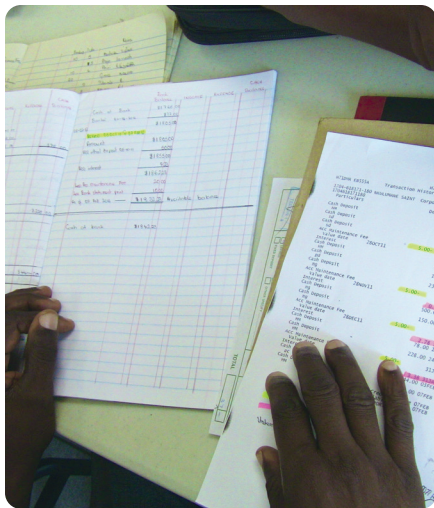
A Maria tem fluxo de caixa suficiente para fazer pagamentos do empréstimo de 150 por mês se ela começar em setembro? Por quê?

**PRINCÍPIO 4:**

**FAÇA UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA**

**PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA EM BRANCO**

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



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 de ter feito uma projeção de fluxo de caixa e pegar um empréstimo menor.”

## COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

### 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.

#### COMPROMISSOS DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas que vou aplicar 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.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

## UNIDADE 11: PLANO—TORNE-O LEGAL



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

### PRINCÍPIO 1: SAIBA OS REQUISITOS LEGAIS

O que preciso fazer para tornar meu negócio legal? (Use o formulário na próxima página.)

### PRINCÍPIO 2 DECIDA QUANDO TORNAR SEU NEGÓCIO LEGAL

Como e quando tornarei meu negócio legal?

## COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA

Ideias e notas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

#### 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.

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

- Vou escolher cuidadosamente uma ou duas áreas da minha Roda de Qualidade de Vida e escrever metas que vou aplicar 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.

Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.

\_\_\_\_\_  
Nome do parceiro de ação

\_\_\_\_\_  
Informações de contato do parceiro de ação

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

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

**PRINCÍPIO 1:**

**SAIBA OS REQUISITOS LEGAIS**

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



## 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.

### PRINCÍPIO 1:

### ESTABELEÇA METAS MOTIVADORAS

Meta de Curto Prazo: \_\_\_\_\_

---

---

---

Meta de Longo Prazo: \_\_\_\_\_

---

---

---

### PRINCÍPIO 2:

### TERMINE SEUS REQUISITOS DO MBS

Quando você terminará todos seus requisitos do MBS? Quando você vai preencher o MyPlatform?

**PRINCÍPIO 3:**

**CONTINUE CRESCENDO COMO UM GRUPO**

**GRUPOS PODEM AJUDAR-NOS A MELHOR...**

1. Relatar e nos responsabilizar pelas nossas metas.
2. Incentivar e orientar uns aos outros.
3. Trabalhar juntos e servir uns aos outros.
4. Resolver problemas e melhorar a comunidade.
5. Aprender novos princípios e habilidades.
6. Fazer e cumprir compromissos.

**FORMAS DE CONTINUAR TRABALHANDO JUNTOS**

1. Continue seu grupo existente e convide novos participantes.
2. Certifique-se de que você tem dirigentes, um nome de grupo ou 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 um mentor de um novo grupo.

Quais são algumas coisas que você pode fazer como um grupo?

**PRINCÍPIO 4:**

**TORNE-SE UM EMBAIXADOR DE SUCESSO**

**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.

Você gostaria de se tornar um Embaixador de Sucesso e ajudar os outros, ensinando o curso MBS?

**PRINCÍPIO 5:**

**CELEBRE O SUCESSO**

Quando será a cerimônia de formatura?

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

Ideias e metas para o Plano de Lar:

Minha Área Prioritária de Vida e Passos de Ação para esta semana: \_\_\_\_\_

**COMPROMETER-SE A AGIR:**

**COMPROMISSOS DO PLANO DE NEGÓCIO**

- Vou completar e entregar toda a minha papelada dos requisitos do MBS na nossa próxima reunião.
- Vou entregar toda a minha Papelada no MyPlatform on line online.

**COMPROMISSO DE LAR E QUALIDADE DE VIDA**

- Vou atualizar e entregar meu Plano de Qualidade de Vida dos meus requisitos do MBS na nossa próxima reunião.

**COMPROMISSO DE POUPANÇA**

- Vou continuar a economizar.

*Escolha um Parceiro de Ação. Entre em contato todos os dias. Encoraje uns aos outros a cumprir todos os compromissos.*

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

\_\_\_\_\_  
*Informações de contato do parceiro de ação*

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

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

## CHECKLIST DOS 6 P'S DE NEGÓCIOS

**PLANO**—Qual é sua ideia de negócio e os passos que está dando para torná-lo bem sucedido?

---

---

**PRODUTO**—Quais são os itens ou serviços que você vende?

---

---

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

---

---

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

---

---

**PROMOÇÃO**—Como fazer com que os clientes comprem seus produtos ou serviços?

---

---

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

---

---

## CHECKLIST DOS 6 P'S DE NEGÓCIOS

**PLANO**—Qual é sua ideia de negócio e os passos que está dando para torná-lo bem sucedido?

---

---

**PRODUTO**—Quais são os itens ou serviços que você vende?

---

---

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

---

---

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

---

---

**PROMOÇÃO**—Como fazer com que os clientes comprem seus produtos ou serviços?

---

---

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

---

---



## ORÇAMENTO PESSOAL

Orçamento Pessoal ( )mês		
	<i>Plano</i>	<i>Atual</i>
<b>Renda</b>		
<b>Despesas</b>		
Doações		
Poupança		
Aluguel		
Serviços		
Comida		
Roupa		
Escola		
Transporte		
Médico		
Seguro		
Entretenimento		
Outro:		
Outro:		
<b>Despesas Totais</b>		
<b>Renda Total</b>		

## ORÇAMENTO PESSOAL

Orçamento Pessoal ( _____ )mês		
	<i>Plano</i>	<i>Atual</i>
<b>Renda</b>		
<b>Despesas</b>		
Doações		
Poupança		
Aluguel		
Serviços		
Comida		
Roupa		
Escola		
Transporte		
Médico		
Seguro		
Entretenimento		
Outro:		
Outro:		
<b>Despesas Totais</b>		
<b>Renda Total</b>		















# CHECKLIST DOS PERIGOS DE EMPRÉSTIMOS

## MOTIVO

- Estou pedindo emprestado por uma razão particular?
- Neste caso, um empréstimo é melhor do que dinheiro para crescer meu negócio?
- As coisas que comprarei com o empréstimo vão gerar renda imediatamente?
- Sei tudo o que pode correr mal?

## TERMOS

- Posso listar de três a cinco bons credores?
- Eu sei o custo verdadeiro do empréstimo?
- Posso explicar todos os termos do empréstimo?
- Posso explicar porque os termos de um credor são melhores do que um outro?

## PRAZOS

- Estou no negócio há tempo suficiente para conhecer bem meu negócio?
- Isto faz parte de um plano para crescer meu negócio?
- Posso provar que os clientes vão comprar mais se eu tiver mais para vender?
- Se eu comprar um ativo produtivo para o meu negócio (como uma galinha ou caminhão), ele vai durar mais do que o empréstimo?

## QUANTIDADE

- Tenho feito uma projeção de fluxo de caixa de seis meses?
- Posso fazer os pagamentos e ainda assim ter lucro?
- Se eu não tiver vendas extras, ainda posso fazer os pagamentos?

# PLANILHA DOS TERMOS DE EMPRÉSTIMOS

CREDOR #1:	CREDOR #2:	CREDOR #3:	CREDOR #4:
<b>1. Qualificações:</b> O que eu preciso dar ou mostrar para obter um empréstimo?			
<b>2. Frequência de pagamento:</b> Quando o primeiro pagamento é devido? Com que frequência preciso fazer pagamentos? Posso ter uma cópia do plano de pagamentos?			
<b>3. Penalidades:</b> Existem taxas ou penalidades se eu não pagar no prazo?			
<b>4. Custos diretos:</b> Se eu pedir emprestado 100, 1.000 ou 10.000 (escolha um valor baseado na moeda local e use-o para cada credor), eu pago no total, incluindo todos os juros, taxas, etc.? Se eu pedir emprestado o suficiente para um ativo, por exemplo, uma galinha, quanto mais pagarei ao obter o empréstimo? Quanto são as taxas adiantadas? Quanto é cada pagamento? Esta é uma taxa de juros fixa ou decrescente?			
<b>5. Custos indiretos:</b> Quanto tempo leva para fazer pagamentos? Quanto custa ir ao credor para pagar?			
<b>6. Custo verdadeiro do empréstimo:</b> Qual é o total de custos diretos e custos indiretos? (Adicione os custos das perguntas 4 e 5)			



## EXEMPLOS DE PLANOS

### EXEMPLO DE UM PLANO DE NEGÓCIO



PLANO

#### PLANO

**Descreva em suas próprias palavras seu plano de negócio para os próximos seis meses:**

Eu pretendo vender 22 a 24 baldes de peixe no próximo mês e 150 baldes em seis meses. Pretendo agregar valor contratando um novo transportador para facilitar meu processo de negócio. Agora, eu compro peixe no cais e pago a alguém para levar ao mercado. O transportador é lento e muitas vezes danifica o peixe no caminho. Encontrei um novo transportador pelo mesmo preço, que entrega rápido e com mais cuidado. Vou contratá-lo para entregar peixe com melhor qualidade.

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

Gostaria de comprar uma geladeira no próximo ano. Com a geladeira, posso aumentar as vendas. Com mais vendas eu posso continuar economizando dinheiro para aplicar no meu negócio. Em dois anos, quero abrir um restaurante. Para isso, vou precisar de dinheiro deste negócio para começar o meu segundo negócio que é o restaurante. Em três anos, quero ter pelo menos um funcionário e ter um restaurante sustentável e bem-sucedido.



PRODUTO

#### PRODUTO

**Quais são seus talentos, desejos e recursos?**

Amigável, trabalhador, quero ser bem sucedido nos negócios, muito conhecimento sobre peixes, moro perto do lago, sou bom em negociar, adoro cozinhar e interagir com as pessoas.

**Qual é o seu produto/serviço?**

Vendo muitos tipos de peixe que recebo de pescadores de um lago local. O lago é fresco e eu lavo os peixes para que estejam limpos.

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

Eu já tenho um produto.

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

Concorrente #1- Pontos fortes: Tem uma localização melhor. Está aqui há 3 anos a mais que eu. Pontos fracos: Não se importa com a qualidade do peixe. Só vende um tipo de peixe.

Concorrente #2- Pontos fortes: Vende vários tipos de peixe. Vende em um ótimo local. Pontos fracos: Não promove o seu negócio e apenas procura pessoas ao redor. Vende há apenas um ano.

Concorrente #3: Pontos fortes: Vende o peixe por um preço mais baixo do que os outros dois concorrentes. Promove bem o seu negócio. Pontos fracos: Não tem um bom local de venda. Não mantém registros comerciais.

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

Meu produto será melhor do que os outros porque vou promover bem, vou vender mais do que um tipo de peixe, vou procurar os fornecedores que me deem o melhor preço. Vou aplicar o que estou aprendendo para melhorar meu negócio.

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

Eu poderia melhorar o meu negócio, obtendo uma geladeira para armazenar mais produtos evitando que se estraguem no calor. Eu posso procurar um fornecedor mais barato. Posso melhorar meu processo de negócio encontrando um novo transportador.

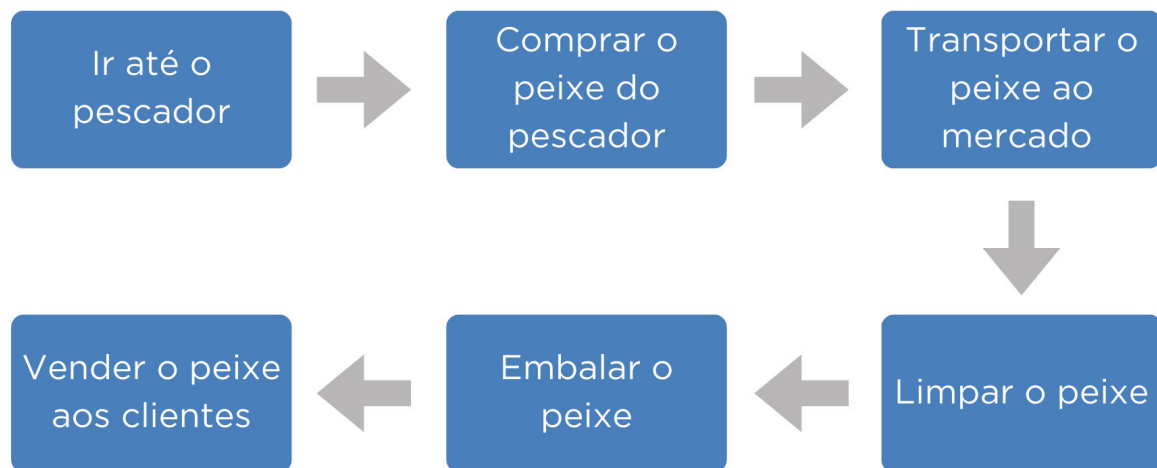
**O que pode fazer para obter um melhor preço para seu produto/serviço, sem deixar de ser competitivo?**

Encontrar um novo transportador e um novo fornecedor.



**PROCESSO**

Por favor, escreva seu fluxograma de negócio abaixo:



**O que você tem feito para melhorar seu processo de negócio?**

Vou encontrar um novo transportador para conseguir peixes de melhor qualidade. Quanto mais limpo o peixe, mais eficiente me torno em limpar. Posso embalar o produto numa embalagem mais econômica.

**Com o conhecimento que você adquiriu por causa deste curso, que ações você vai tomar para melhorar constantemente e agregar valor ao seu negócio?**

Por causa do que aprendi neste curso, estarei mais consciente do que está acontecendo no meu negócio e perceberei como posso melhorar. Estarei constantemente trabalhando para ser melhor do que minha concorrência.

**Como você pode trabalhar no seu negócio, não somente para seu negócio?**

Estar ciente de como meus clientes veem meu negócio e trabalhar duro para melhorar a experiência deles.



**PREÇO**

**Qual é o preço do seu produto? Por que você cobra esse preço?**

Eu cobro 50 por balde de peixe porque a qualidade do meu peixe é superior à maioria dos meus concorrentes. Eu agrego mais valor ao meu produto.

**Quais são os preços dos seus três principais concorrentes?**

Eu tenho três concorrentes. Dois concorrentes cobram 45 por balde porque eles têm peixe de baixa qualidade. O último concorrente cobra 53 por balde porque ele tem peixe de alta qualidade e uma boa localização.

**Está levando em conta todos os custos que acrescentam ao preço final do seu produto/serviço?**

Eu pago ao pescador 20 por balde e pago-me 10 por balde para comissão. Eu também pago 10 por balde de peixe para o transporte. Por último, eu pago aluguel de 100 por mês para minha banca. Eu cobro um preço um pouco mais alto.

**Indique pelo menos três custos adicionais ao seu preço original que influenciam o preço final do seu produto/serviço?**

Transporte, aluguel da banca, preço original do peixe



**PROMOÇÃO**

**Qual é sua Declaração de Negócio de 30 segundos?**

O nome do meu negócio é Peixe Feliz. Eu vendo o melhor peixe pelo melhor preço. Na Peixe Feliz, o cliente está sempre correto e eu trabalho arduamente para conseguir o melhor produto para meu cliente. Eu coloco meu peixe fresco no mercado o mais rápido possível. Eu lavo e embrulho cada peixe numa área limpa e segura para garantir que é saudável. Eu acredito que quando você come meu peixe, ele vai deixar um sorriso em seu rosto, porque é o melhor peixe para você. Peixe Feliz faz as pessoas felizes!

**Qual é o nome do seu negócio?**

**Qual é o logotipo, se você o tiver?**

Peixe Feliz. O logotipo é uma imagem de um peixe verde e feliz!



**PEIXE FELIZ**

PEIXE FELIZ FAZ VOCÊ FELIZ!

**Que métodos está utilizando atualmente para promover seu produto/serviço?**

Peixe Feliz faz as pessoas felizes! Criei o meu logotipo e coloquei-o no meu cartaz. O peixe sorri porque está feliz; o garfo e a faca são um convite para comer. Escolhi as cores para mostrar que é fresco, limpo e saudável. Saúdo os clientes com um sorriso e digo: “Bem-vindos à Peixe Feliz”. Eu sou útil. Tenho um uniforme com o logotipo e cores. Imprimi panfletos com meu nome, nome do negócio e logotipo e entrego para todos que conheço e digo a eles porque meus peixes são os melhores. Minha marca diz que meus peixes são frescos, limpos e saudáveis e farão você feliz. Você vai ficar feliz por ter comprado o meu peixe em vez dos meus concorrentes.

**Com o conhecimento adquirido por causa deste curso, que ações você tomará para melhorar constantemente a promoção do seu negócio?**

Vou distribuir folhetos, fazer banners e falar com as pessoas que encontro sobre o meu negócio. Também vou a restaurantes, hotéis e nas casas das pessoas para falar do meu negócio. Eu tenho uma política que se você indicar três outras pessoas e elas vierem e comprarem peixe de mim, então você recebe 10% de desconto na sua próxima compra. Eu também dou cupons. Um cupom diz “Compre 3 e ganhe mais um por 20% de desconto”. Toda sexta-feira, eu cozinho alguns peixes e dou amostras grátis. Eu cozinho usando uma boa receita que mostra como o peixe pode ser bom. Eu também ofereço aos meus clientes uma receita especial gratuita se eles comprarem o meu peixe. Isso encoraja as pessoas a comprar de mim e não dos meus concorrentes.



**PAPELADA**

**Por que é importante manter um registro das transações que ocorrem no seu negócio?**

Eu mantenho registros num livro usando uma tabela simples. Eu acompanho a data, o fornecedor, o cliente, a categoria, a despesa, a renda e o saldo de caixa. Também acompanho o meu caixa inicial e final. Uma amostra do meu Registro de Renda e Despesa, Declaração de Renda e Projeção de Fluxo de Caixa estão anexados.

**Como pode manter registros para seu negócio?**

Vou mantê-los no meu caderno por enquanto. Espero aprender a usar um programa no computador para facilitar o processo.

**Você está mantendo um Registro de Renda e Despesa?** Sim

**Você cria uma Declaração de Renda cada mês?** Sim

**Você tem uma Projeção de Fluxo de Caixa?** Sim

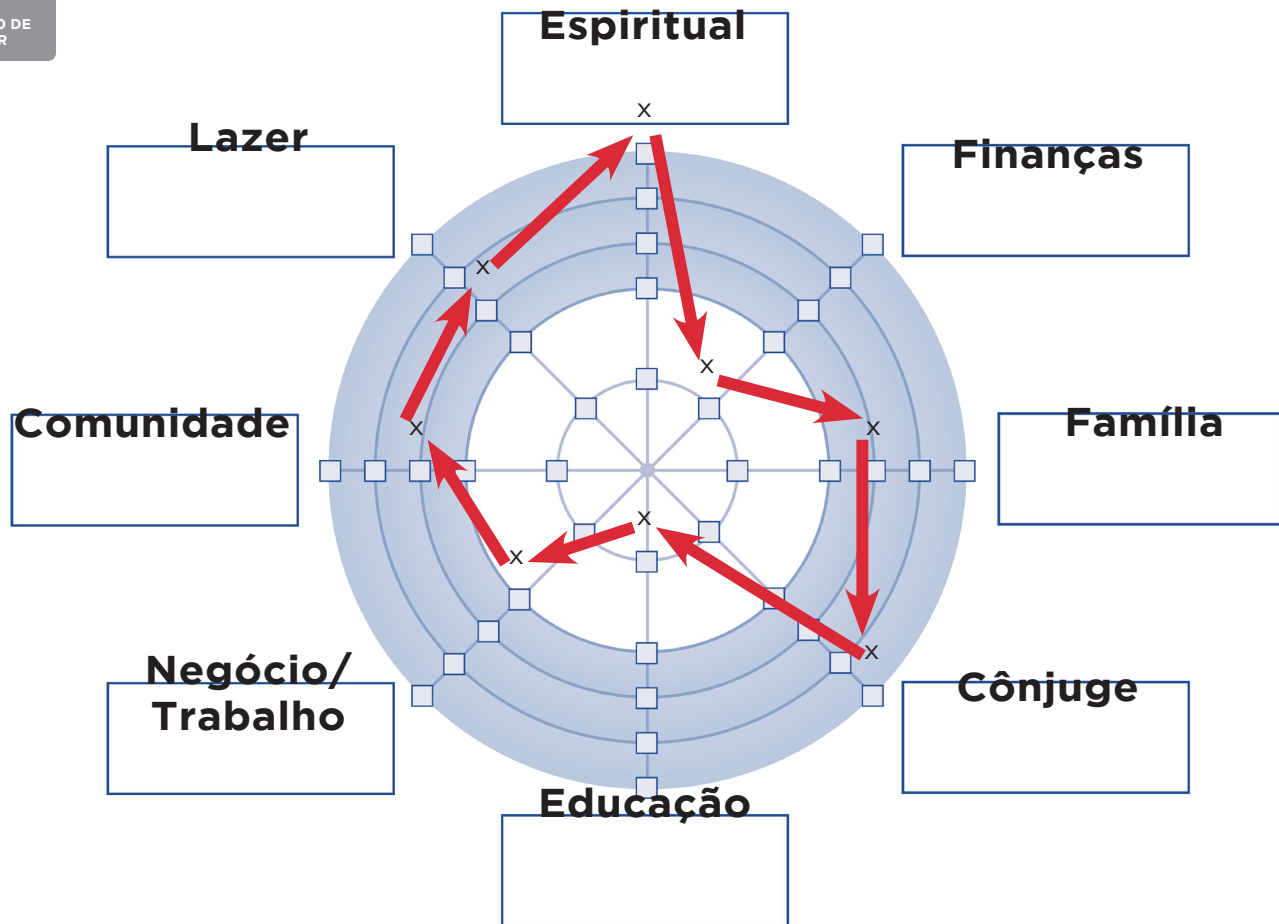
**(Certifique-se de que seu Embaixador de Sucesso tire fotos destes formulários para enviar para o MyPlatform)**

**Neste curso, você aprendeu como manter um Registro de Renda e Despesa. Com essa informação você pode criar uma Declaração de Renda e uma Projeção de Fluxo de Caixa. Quais desses registros você está mantendo atualmente dentro do seu negócio?**

Eu estou mantendo o Registro de Renda e Despesa, a Declaração de Renda e eu vou começar a usar a Projeção de Fluxo de Caixa.



## EXEMPLO DE UM PLANO DE LAR



### SUAS ÁREAS PRIORITÁRIAS DE VIDA

#### Área de Vida #1: Espiritual

**Passo de Ação:** Ajudar os outros e tratá-los com respeito. Orar todas as noites

#### Área de Vida #2: Finanças

**Passo de Ação:** Poupar 5% de tudo o que ganhamos para usar em emergências. Criar e manter um orçamento. Procurar maneiras de reduzir custos e economizar dinheiro.

#### Área de Vida #3: Família

**Passo de Ação:** Passar pelo menos 1 hora com a família todos os dias. Ensinar meus filhos a respeitar os outros. Escutar os outros. Escutar a minha família e trabalhar duro para sustentá-los.

#### Área de Vida #4: Cônjuge

**Passo de Ação:** Passar tempo extra com minha esposa. Mostrar a ela que eu a amo.

#### Área de Vida #5: Educaç&atilde;o

**Passo de Ação:** Escolher um livro para ler que me ajudará a ampliar meu conhecimento.

#### Área de Vida #6: Negôcio/Trabalho

**Passo de Ação:** Trabalhar arduamente para sustentar minha família. Ensinar meus filhos a trabalhar duro e ser criativo. Encontrar novas maneiras de fazer as coisas de forma mais eficiente.

#### Área de Vida #7: Comunidade

**Passo de Ação:** Encontrar maneiras para servir minha comunidade.

#### Área de Vida #8: Lazer

**Passo de Ação:** Fazer coisas divertidas com a minha família semanalmente. Jogar e falar uns com os outros.

## **EXEMPLO DE UM PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO**

### **PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO**



**Qual foi o principal objetivo deste projecto? (Explique a razão do seu projeto de serviço comunitário)**

Limpar um parque local onde há muito lixo.

**Como completou o projeto? (Escreva quem se beneficiou do projeto, quem contribuiu para o projeto, onde ele ocorreu, em que dia, o horário, etc.)**

Nós nos reunimos como um grupo e pegamos sacos de lixo, pás e luvas luvas e coletamos o lixo que estava espalhado pelo parque. Meu Embaixador de Sucesso se juntou a nós e trabalhamos juntos por cerca de duas horas. Agora o parque está muito mais bonito e toda a comunidade pode se beneficiar dele.

**Como este projeto afetou você pessoalmente?**

Sinto que sou capaz de reconhecer como eu posso fazer a diferença na comunidade, e se trabalharmos juntos podemos realizar mais do que uma pessoa poderia fazer sozinha.

**Você acha que o projeto cumpriu seu propósito?**

Sim, limpamos o parque e agora ele é um ambiente muito mais agradável.

**Que outras necessidades de serviço você vê em sua comunidade?**

A escola precisa ser repintada, e nós decidimos fazer isso como nosso próximo projeto de serviço comunitário.

**O que você pode fazer para ajudar a resolver essas necessidades?**

Vamos continuar a fazer um projeto de serviço comunitário uma vez por mês, em grupo.



### **PLANO**

Descreva em suas próprias palavras seu plano de negócio para os próximos seis meses:

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



### **PRODUTO**

Quais são seus talentos, desejos 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?





**PROCESSO**

Por favor, escreva seu fluxograma de negócio abaixo:

O que você tem feito para melhorar seu processo de negócio?

Com o conhecimento que você adquiriu por causa deste curso, que ações você vai tomar para melhorar constantemente e agregar valor ao seu negócio?

Como você pode trabalhar no seu negócio, não somente para seu negócio?



**PREÇO**

Qual é o preço do seu produto? Por que você cobra esse preço?

Quais são os preços dos seus três principais concorrentes?

Está levando em conta todos os custos que acrescentam ao preço final do seu produto/serviço?

Indique pelo menos três custos adicionais ao seu preço original que influenciam o preço final do seu produto/serviço?



### **PROMOÇÃO**

**Qual é sua Declaração de Negócio de 30 segundos?**

**Qual é o nome do seu negócio? Qual é o logotipo, se você o tiver?**

**Que métodos está utilizando atualmente para promover seu produto/serviço?**

**Com o conhecimento adquirido por causa deste curso, que ações você tomará para melhorar constantemente a promoção do seu negócio?**



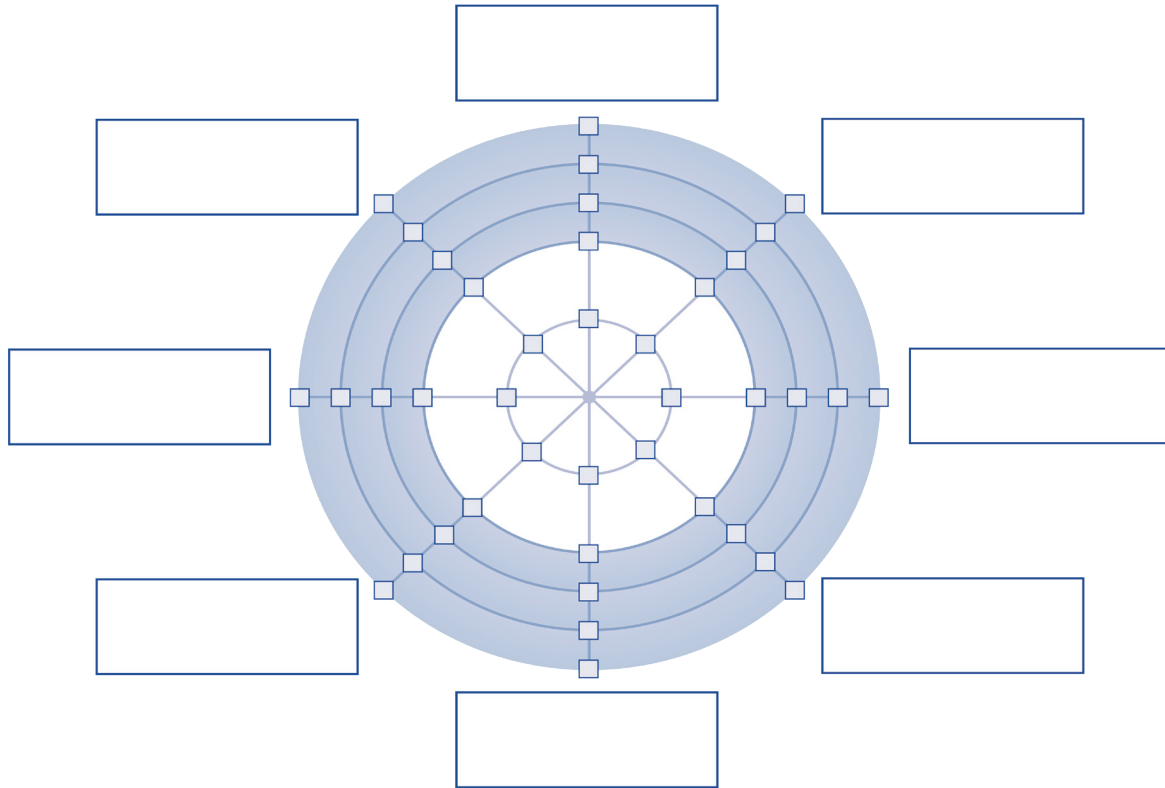
### **PAPELADA**

**Por que é importante manter um registro das transações que ocorrem no seu negócio?**

**Como pode manter registros para seu negócio?**

**Neste curso, você aprendeu como manter um Registro de Renda e Despesa. Com essa informação você pode criar uma Declaração de Renda e uma Projeção de Fluxo de Caixa. Quais desses registros você está mantendo atualmente dentro do seu negócio?**

## PLANO DE QUALIDADE DE VIDA EM BRANCO



### SUAS ÁREAS PRIORITÁRIAS DE VIDA

Área de Vida #1: \_\_\_\_\_ Área de Vida #5: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

Área de Vida #2: \_\_\_\_\_ Área de Vida #6: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

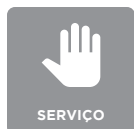
Área de Vida #3: \_\_\_\_\_ Área de Vida #7: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

Área de Vida #4: \_\_\_\_\_ Área de Vida #8: \_\_\_\_\_

Passo de Ação: \_\_\_\_\_ Passo de Ação: \_\_\_\_\_

## ***PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO***



### ***PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO***

**Qual foi o principal objetivo deste projeto? (Explique a razão do seu projeto de serviço comunitário)**

**Como completou o projeto? (Escreva quem se beneficiou do projeto, quem contribuiu para o projeto, onde ele ocorreu, em que dia, o horário, etc.)**

**Como este projeto afetou você pessoalmente?**

**Você acha que o projeto cumpriu seu propósito?**

**Que outras necessidades de serviço você vê em sua comunidade?**

**O que você pode fazer para ajudar a resolver essas necessidades?**

# CHECKLIST DA CERTIFICAÇÃO DO MBS

INFORMAÇÕES DO PARTICIPANTE			
Nome do Participante		Nome do Embaixador de Sucesso	
Endereço de Email		Endereço de Email	
Número de Telefone		Número de Telefone	
Cidade/Estado		Nome do Grupo	
País			

REQUISITOS DO MBS	Iniciais do Facilitador	Data
<b>CHECKLIST DOS REQUISITOS</b>		
Criou um Plano de Negócio baseado nos 6 P's de negócios		
Criou um Plano de Lar/Qualidade de Vida e comprometeu-se a continuar a melhorá-lo		
Participou no planejamento e implementação de pelo menos um projecto de serviço comunitário		
Entregou um orçamento pessoal		
Entregou um Registro de Renda e Despesa		
Entregou uma Declaração de Renda		
Entregou uma Projeção de Fluxo de Caixa de seis meses		
Economizou regularmente e comprometeu-se a um plano de poupança		
Todas as taxas de inscrição foram pagas (se aplicável)		
<b>OPCIONAL</b> (Não necessário para certificar-se)		
Envie uma foto de alta qualidade de si mesmo. Pode incluir seu negócio		
Envie sua experiência com o programa e sua história de sucesso		
Conceda-nos permissão para usar sua história de sucesso e sua foto		

\_\_\_\_\_

Assinatura do Embaixador de Sucesso

\_\_\_\_\_

Data





## **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 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.

## FORMULÁRIO DE PÓS-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE

# PREENCHA E ENTREGUE AGORA

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

Nome do participante

Data

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



## AVALIAÇÃO DO EMBAIXADOR

*Esta é uma avaliação do seu Embaixador de Sucesso. Não escreva seu nome na avaliação pois ela é completamente anônima. Por favor, complete a avaliação com tinta azul ou preta. Seja honesto nas suas respostas. Esperamos que você tenha amado seu Embaixador do Sucesso, mas queremos todo e qualquer feedback. Obrigado!*

- |   |          |                   |                   |          |   |   |   |   |   |    |
|---|----------|-------------------|-------------------|----------|---|---|---|---|---|----|
| 1. Meu embaixador ensinou todos os princípios do manual. Ele nos ensinou claramente usando histórias relatáveis, atividades, imagens, etc.  | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 2. Meu embaixador liderou as discussões sem dominar. Ele/ela nos permitiu a ser interativos e falar mais do que ele/ela.  | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 3. Meu embaixador organizou a sala num círculo/semi-círculo. Ele/ela nos explicou o propósito desse arranjo de assentos.  | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 4. Meu embaixador cuidou dos seus participantes. Ele sabia meu nome e sobre meu negócio.  | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 5. Meu embaixador nos responsabilizou. Ajudou-nos a assumir compromissos e a apresentar relatórios todas as semanas.  | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 6. Meu embaixador nos ajudou a divertir-se! Sentimo-nos animados através das atividades diferentes.   | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 7. Meu embaixador nos ajudou a manter papelada e a desenvolver meus três planos.  | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 8. Meu embaixador me ensinou a usar a myPlatform eficientemente. Se isso não se aplica a mim, ele recolheu meus três planos e avaliações. Já discutimos os planos para a formatura! | Discordo | Discordo um pouco | Concordo um pouco | Concordo |   |   |   |   |   |    |
| 9. De 1-10 eu classificaria o meu Embaixador de Sucesso: (por favor, marque sua resposta)   | 1        | 2                 | 3                 | 4        | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 10. Por favor, compartilhe quaisquer outros comentários que você tenha sobre seu Embaixador de Sucesso:   |          |                   |                   |          |   |   |   |   |   |    |



Saiba mais em

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**

Assista aos vídeos na galeria.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MEDIA-GALLERY](https://interweavesolutions.org/media-gallery)

Inscreva-se para receber treinamento online.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MBS](https://interweavesolutions.org/mbs)

Saiba mais sobre outros materiais.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/HOME-COMMUNITY](https://interweavesolutions.org/home-community)

Saiba como a Interweave está em sua região

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES/](https://interweavesolutions.org/countries/)

Conheça nossa história e nossos fundadores.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/HISTORY](https://interweavesolutions.org/history)

Faça parte do nosso grupo no Facebook

[FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS](https://facebook.com/interweavesolutions)







*interweave*  
SOLUTIONS

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

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

20210514 | PT\_WBv4.1