

MANUAL PARA NOVAS EMPRESAS

ASSISTÊNCIA AOS POBRES



P·E·A·C·E

MANUAL PARA NOVAS EMPRESAS

ASSISTÊNCIA AOS POBRES



Manual para novas empresas do PEACE

Copyright © 2019 por Saddleback Church, O Plano PEACE / Cuidar dos Doentes, 1 Saddleback Parkway, Lake Forest, CA 92630 saddleback.com/peacey

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida ou distribuída de qualquer forma ou por qualquer meio, ou armazenada em um banco de dados ou sistema de recuper-



ação, sem a permissão prévia por escrito do autor.

Publicado por Saddleback Church

1 Saddleback Pkwy.

Lake Forest, CA 92630 EUA saddleback.com

As citações da escritura mencionadas NIV são tiradas da Bíblia Sagrada, New International Version®, NIV®. Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 pela Bíblica, Inc. ™ Usado com permissão da Zondervan. Todos os direitos reservados no mundo inteiro. www.zondervan.com "NIV" e "New International Version" são marcas registradas no Escritório de Marcas e Patentes dos Estados Unidos pela Bíblica, Inc. ™

As citações das escrituras mencionadas como ESV são tiradas da Bíblia Sagrada, English Standard Version.® Copyright © 2001 by Crossway, um ministério de publicações da Good News Publishers. Todos os direitos reservados.

As citações bíblicas mencionadas NASB são extraídas da New American Standard Bible®. Copyright © 1960, 1962, 1963, 1968, 1971, 1972, 1973, 1975, 1977, 1995 pela The Lockman Foundation. Usado por permissão. www.Lockman.org.

Conteúdo

[1] PLANO PARA UM NEGÓCIO MELHOR6

Lição 1: Pesquise o que pode ser um bom negócio	8
Lição 2: Fale com os clientes para testar ideias.....	16
Lição 3: Planeje sua produção	23
Lição 4: Planeje os custos do seu negócio	29
Lição 5: Encontre ajuda para seu negócio	35
Lição 6: Prepare-se para eventos não esperados.....	41

Conversas de aprendizagem - Imagens48

6 Passos de planejamento do negócio.....	49
5 Componentes da produção	55
5 Eventos inesperados	60

[2] GERENCIE O DINHEIRO DO SEU NEGÓCIO64

Lição 1: Separar dinheiro de despesas domésticas das comerciais..	65
Lição 2: Calcule seu lucro	71
Lição 3: Invista no seu negócio	78
Lição 4: Use o lucro para os negócios, poupança e despesas do lar ...	86

Lição 5: Use o empréstimo no seu negócio	92
Lição 6: Previna-se em relação ao dinheiro dos negócios	99
Lição 7: Gerencie suas vendas à crédito.....	105
Cartões do Jogo: Situações para gerencias suas vendas à crédito..	111
CONVERSAS DE APRENDIZAGEM - Imagens.....	113
[3]AUMENTE SUAS VENDAS	122
Lição 1: Compreenda e responda aos seus clientes	123
Lição 2: Agregue valor aos seus produtos ou serviços	130
Lição 3: Aproveite as oportunidades para vender	137
Lição 4: Venda onde os clientes compram mais.....	143
Lição 5: Defina o preço certo.....	149
Lição 6: Promova seu negócio.....	156
Lição 7: Plano para aumentar as vendas	161
Conversas de aprendizagem - Imagens	168
Apêndice: O plano de negócios.....	185

PLANO PARA UM NEGÓCIO MELHOR



P·E·A·C·E

6 Passos para planejar um negócio

	
1. Avaliar sua ideia de negócio	2. Conversar com clientes para testar ideias
	
3. Planejar sua produção	4. Planejar seus custos comerciais
	
5. Encontrar ajuda para seu negócio	6. Preparar para eventos inesperados



Lição 1: Examinar o que pode ser um bom negócio

Objetivos

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Relacionado a importância do planejamento de negócios para a administração nos padrões bíblicos (Deus nos criou para administrar/gerenciar Sua Criação).
2. Medido o grau de satisfação com sua renda atual.
3. Identificado práticas de bons empresários para aplicá-las em seus negócios.

Preparação

- 6 gráficos de etapas de planejamento de negócios
- 6 cartões de Etapas de Planejamento de Negócios - um para cada participante (Opcional)
- Bíblia Sagrada (revisada / destacada com antecedência)

Tempo

30 minutes

Passos

1. INTRODUZA O TÓPICO “PLANO PARA MELHOR NEGÓCIO” - 3 MINUTOS

Apresente a tabela 6 Etapas de Planejamento de Negócios (Opcional: e distribua 1 cartão de lembrete para cada participante). Dê boas-vindas aos participantes à sessão e introduza o tópico.

“Durante as próximas 6 reuniões, vamos discutir como você pode planejar um negócio melhor. Eis aqui 6 etapas para iniciar um novo negócio ou tornar um negócio existente mais bem-sucedido. Por favor repitam após mim, quando eu apontar e falar cada passo” (Opcional: você olha seus cartões).

Hoje, vamos discutir o Passo # 1: Examine o que faz um bom negócio. Nós todos queremos ser bem-sucedidos em nossos negócios.

◊ O que faz um negócio de sucesso?

Permitir que vários participantes compartilhem suas experiências. Então diga:

Todos nós devemos obter lucro de nossos negócios para comprar comida, roupas e pagar a escola de nossos filhos. O verdadeiro sucesso, no entanto, vem, honrando a Deus em nossos negócios. Quando planejamos bem nossos negócios, honramos a Deus sendo bons gerentes de trabalho e recursos que Ele criou para nós. Para entender isso melhor, vamos explorar uma história da Bíblia de uma mulher de negócios bem-sucedida.

2. CONSIDERE O EXEMPLO DE UMA MULHER DE NEGÓCIOS BEM-SUCEDIDA - 10 MINUTOS.

Abra as Escrituras e leia Provérbios 31: 10-31.

Uma mulher de negócios bem-sucedida (Provérbios 31: 10-31)

“Mulher virtuosa quem a achará? O seu valor muito excede ao de rubis. O coração do seu marido está nela confiado; assim ele não necessitará de despojo. Ela só lhe faz bem, e não mal, todos os dias da sua vida. Busca lã e linho, e trabalha de boa vontade com suas mãos.

Como o navio mercante, ela traz de longe o seu pão. Levanta-se, mesmo à noite, para dar de comer aos da casa, e distribuir a tarefa

das servas. Examina uma propriedade e adquire-a; planta uma vinha com o fruto de suas mãos. Cinge os seus lombos de força, e fortalece os seus braços. Vê que é boa a sua mercadoria; e a sua lâmpada não se apaga de noite. Estende as suas mãos ao fuso, e suas mãos pegam na roca. Abre a sua mão ao pobre, e estende as suas mãos ao necessitado. Não teme a neve na sua casa, porque toda a sua família está vestida de escarlata. Faz para si cobertas de tapeçaria; seu vestido é de seda e de púrpura. Seu marido é conhecido nas portas, e assenta-se entre os anciãos da terra. Faz panos de linho fino e vende-os, e entrega cintos aos mercadores.

A força e a honra são seu vestido, e se alegrará com o dia futuro. Abre a sua boca com sabedoria, e a lei da beneficência está na sua língua. Está atenta ao andamento da casa, e não come o pão da preguiça. Levantam-se seus filhos e chamam-na bem-aventurada; seu marido também, e ele a louva. Muitas filhas têm procedido virtuosamente, mas tu és, de todas, a mais excelente! Enganosa é a beleza e vã a formosura, mas a mulher que teme ao Senhor, essa sim será louvada. Dai-lhe do fruto das suas mãos, e deixe o seu próprio trabalho louvá-la nas portas.”

◊ **Como essa mulher honra a Deus em sua vida e negócios?**

Permitir que várias pessoas compartilhem. Então diga:

Todos desejamos ser bem-sucedidos como esta mulher. O ponto de partida para um bom negócio é ter a melhor diligencia em tudo o que Deus nos deu. Hoje, vamos discutir o primeiro passo: “Examine o que faz um bom negócio”. Vamos continuar com a história de outra mulher chamada Grace. Enquanto conto a história, considere:

◊ **O que acontece com os negócios da Grace?**

◊ **Qual conselho você daria para Grace?**

A história de Grace

Grace é membro de um grupo de poupadões. Ela faz pequenos empréstimos para comprar e vender legumes. Ela tem uma barraca na feira onde ela dispõe seus legumes para vender. Seu espaço é cheio de restos vegetais cortados e o chão está cheio de papel jogado. Ela espera por compradores. As pessoas às vezes vêm ver os legumes, mas poucas compram. Há muitas outras pessoas na feira vendendo o mesmo tipo de legumes que Grace vende. Toda semana, Grace se esforça para pagar seu empréstimo.

◊ **Qual conselho você pode dar à Grace para aprender como melhorar seu negócio?**

Busque por 2-3 respostas rápidas. “Diga o que segue abaixo, apenas se esses itens não forem mencionados pelos participantes.”

- peça a Deus por sabedoria
- saiba mais sobre outros vendedores
- converse com os clientes

(Continue com a história.)

Recentemente, Grace viu outra comerciante vendendo mandazi. (prato africano parecido com “bolinho de chuva” aqui no Brasil). Ela estava indo muito bem. Grace decide então parar de vender legumes e começar a vender mandazi. Ela acha que todo mundo gosta de mandazi, mas ela não pesquisa de verdade sobre isso. Ela nunca fez mandazi antes. Um vizinho diz a ela quais são os ingredientes, mas não sabe a quantidade exata de cada um na receita. Grace compra mandazi e outros ingredientes em uma pequena loja local e paga um preço alto. Ela se levanta no dia da feira para embalar seu mandazi. No entanto, ela não adicionou açúcar suficiente nem embalou, adequadamente o mandazi por isso o produto tem uma vida útil mais curta. Ela chega muito tarde à feira. Apenas 2 pessoas vêm para comprar o Mandazi da Grace. E eles se recusam a pagar o preço que ela pede. Ela leva o mandazi restante para a família. Eles reclamam que o mandazi tem um gosto ruim e não os comem. O novo negócio da Grace é um desastre.

Discuta estas 3 perguntas em seu pequeno grupo:

- ◊ **Por que Grace muda seu negócio?**
- ◊ **Quais erros Grace comete em seu novo negócio?**
- ◊ **Qual conselho você poderia dar a Grace?**

Você tem 5 minutos.

Após 5 minutos, peça a um voluntário de cada grupo para relatar o que eles discutiram. Compartilhar os pontos destacados abaixo apenas se não forem mencionados. Depois de cada ponto, questionar: Por quê?

Pontos de discussão para a história de Grace

◊ **Por que Grace muda seu negócio?**

- seus produtos não estão vendendo bem.
- dificuldade em pagar seu empréstimo.

◊ **Quais erros Grace comete em seu novo negócio?**

- não pensa direito nessa nova ideia de negócio.
- compra os ingredientes a preços altos.
- não tem experiência e ouve maus conselhos.
- não faz bem o mandazi.

◊ **Qual conselho você poderia dar a Grace?**

- descobrir o que os clientes querem comprar (entender sua clientela).
- pesquisar onde comprar os ingredientes.
- praticar fazendo o mandazi.
- calcular exatamente o preço de custo para poder praticar um preço de venda adequado para obter lucro.
- não simplesmente imitar outros empreendedores ou negócios.
- manter a limpeza de sua barraca na feira como forma de honrar a Deus e Seus princípios estabelecidos e aos seus clientes.

Agradeça aos participantes por suas respostas. Terminar dizendo: “A lição mais importante para aprender com a história da Grace é fazer um plano antes de começar ou mudar seu negócio.”

3. IDENTIFICAR COMO PLANEAR UM NEGÓCIO PODE GLORIFICAR A DEUS - 3 MINUTOS

Imagine que você quer ajudar a Grace.

◊ **O que você poderia dizer a ela para encorajá-la a planejar com antecedência seu negócio?**

Ouça as respostas deles. Enfatize ideias úteis mencionadas. Então diga: “A Bíblia nos orienta a planejar nossos negócios.”

Abra as Escrituras e leia Provérbios 21: 5:

“Os pensamentos do diligente tendem só para a abundância, porém os de todo apressado, tão-somente para a pobreza.” (21: 5)

Lembre-se de que Deus nos tornou gerentes de toda a Sua criação, incluindo nossos negócios e empreendimento. Bons gerentes planejam cuidadosamente seus negócios para torná-lo melhor. Quando fazemos o nosso melhor para planejar nossos negócios, honramos a Deus.

4. ESTIMULE OS PARTICIPANTES A DAREM UMA NOTA DE SATISFAÇÃO COM SUA RENDA FAMILIAR ATUAL - 5 MINUTOS

Peça aos participantes formarem grupos de dois):

Diga: “Discuta as seguintes perguntas com seu parceiro por 2 minutos:”

- ◊ **Quão bem sua renda atende às necessidades da sua família?**
- ◊ **Quão satisfeito você está se estiver ganhando o suficiente?**

Lembre-se: é importante ser honesto consigo mesmo. Só então você poderá identificar e corrigir qualquer problema em seus negócios.

Depois de 2 minutos, diga:

“Por favor, mostre através dos dedos em sua mão para dar uma nota de quão satisfeito você está com sua renda familiar. Um dedo significa que você está infeliz com isso. Dois, três e quatro dedos indicam maior grau de satisfação. Todos os cinco dedos significam que você está muito feliz com seus ganhos. Mostrem-me sua pontuação.”

Identifique 2 ou 3 participantes que deram uma nota de um ou dois dedos e pergunte:

- ◊ **Por que você avalia sua satisfação com a renda como 1 (ou 2)?**

Obrigado por compartilhar.

Parabéns por ser honesto sobre sua satisfação com a renda familiar. Somente quando pedimos sabedoria a para identificar problemas, é que podemos começar a procurar soluções. Uma maneira de ganhar mais renda é começar e administrar um negócio de sucesso. Isto é o que vamos estudar nas próximas reuniões - como planejar um bom negócio que honre a Deus traga mais renda para sua família.

5. IDENTIFICAR E DISCUTIR AS PRÁTICAS DE UM EMPREENDEDOR BEM-SUCEDIDO - 5 MINUTOS

Novamente vamos pensar a respeito de Grace. Ela não precisa apenas aprender a fazer bons mandazis, ela também precisa aprender a administrar o negócio que Deus lhe deu.

Quando você vai à feira e vê uma pessoa bem-sucedida no seu negócio,

◊ **O que ela está fazendo que faz você pensar que ela seja bem-sucedida?**

Exponha suas ideias que descrevem o que um empresário bem-sucedido faz:

Acrescente qualquer dos pontos abaixo caso não tenham sido mencionados como possíveis respostas. Um empresário bem-sucedido:

- tem uma boa ideia de negócio
- encontra uma maneira de vender ao longo de todo ano
- agrada e respeita os clientes
- gerencia bem o dinheiro do seu negócio
- poupa regularmente
- procura por novas formas e maneiras de melhorar seu negócio
- antecipa e resolve problemas
- oferece um bom produto
- mantém a área ao redor do seu negócio limpa e organizada
- pede a Deus Sabedoria

Então pergunte:

◊ **Que atitudes você pode ter em seu negócio que podem leva-lo a um aumento da sua renda familiar? Seja específico!!**

Incentive os participantes a responderem de forma rápida.

Agradeça-os por compartilharem. Encoraje todos os voluntários e participantes a pôr em prática suas ideias.

6. FAÇA UM BREVE RESUMO E ENCERRE - 5 MINUTOS

Hoje nós:

- Discutimos a importância de examinar seu negócio;
- Consideramos a necessidade de gerenciar bem o negócio que Deus colocou em nossas mãos;
- Ouvimos as atitudes e práticas de uma pessoa de negócios bem-sucedida; e
- Identificamos ações específicas para aumentar a nossa renda ou a do nosso negócio.

Aponte para o Quadro de 6 Passos para o Planejamento de Negócios (Opcional: distribua os cartões de lembrete) e diga:

Vamos falar juntos os 6 Passos de Planejamento à medida que aponto cada figura.

Após você e os participantes terem falado todos os 6 passos aponte para o Passo #1 e diga:

Parabéns a todos! Vocês acabaram de completar o Passo#1: O que forma um Negócio Bem-sucedido. Vamos todos repetir um Comprometimento pela Sessão de hoje:

Eu entrego toda a honra a Deus ao pôr em prática pelo menos uma boa ideia ou atitude para aumentar minha renda e a do meu negócio.

No próximo encontro discutiremos o Passo#2: Converse com os Clientes para Testar novas Ideias.

Obrigado pela participação de vocês hoje.

Considere requerer 3-4 minutos de oração silenciosa a fim de refletir sobre a sessão de hoje antes de concluir. Feche com uma oração parecida com essa:

*Senhor de Tudo e Todas as coisas,
Tu nos fizeste gerentes e administradores sobre tudo o que criaste. Que possamos usar de forma sábia o que tens nos ensinado para planejar bem nosso negócio, que isso possa Te honrar, prover nossas famílias e que Sua recompensa possa alcançar nossa comunidade.
Pela Graça do Senhor Jesus. Amém!*



LIÇÃO 2: FALE COM OS CLIENTES PARA TESTAR IDEIAS

Objetivos

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Analisado a importância de, e como questionar os clientes para testar as ideias de negócios.
2. Reconhecido o valor de tratar os clientes com respeito e dignidade.

Preparação

- Gráfico de 6 Passos de planejamento de negócios
- Bíblia Sagrada (revisada / destacada com antecedência)

Tempo

30 minutes

Etapas

1. REVEJA AS AÇÕES PARA MELHORAR SUAS TRANSAÇÕES DE NEGÓCIOS OU RENDA FAMILIAR – 5 MINUTOS

Boas vindas os participantes. Aponte ao gráfico de 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Hoje vamos falar sobre como desenvolver e testar ideias de negócios conversando com os clientes. Antes de começarmos, falemos os 6 passos para planejamento de negócios juntos assim que eu for apontando um a um (Opcional: você olha para os seus cartões).

Aponte para uma imagem de cada vez no gráfico 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga o nome de cada passo. Convide o grupo para repetir cada um depois de você. Então diga:

Na sessão anterior, listamos boas práticas de atitudes para melhorar seus negócios e sua renda.

◊ **Quais foram as ações específicas você tomou para melhorar seus negócios ou renda familiar?**

Assim que alguns participantes compartilharem, convide outros para comentar brevemente sobre suas atitudes. Agradeça a todos. Então diga:

Encorajo todos a honrar a Deus tomando pelo menos uma ação para melhorar suas práticas de negócios.

Aponte para o passo nº 2 e diga:

Um bom planejamento de negócios deve começar por conversar com seus clientes a fim de testar ideias. Esse é nosso tópico hoje.

2. CONTAR UMA HISTÓRIA E DISCUTIR COMO TESTAR IDEIAS DE NEGÓCIOS – 8 MINUTOS

Let us talk about how you can test if your business idea is a good one or not.

◊ **Por que ou por que não? [Não, porque...]]**

Deixe 1 ou 2 participantes responderem. Em seguida, conclua dizendo:

Lembremos da história sobre Grace. Um bom planejamento é a chave para ter um negócio bem-sucedido e lucrativo e que traga honra a Deus.

Vou contar uma história sobre a importância de ter uma boa ideia de negócio. Esta é uma história sobre Maria que vende chá e sambusa. Imagine que ela pede a você ajudá-la a melhorar o seu negócio.

A história de Maria

Maria vende chá quente e sambusa. Clientes reclamam que os sambusa não são feitos devidamente. Mas é que às vezes é difícil para Maria encontrar os ingredientes de boa qualidade para o sambusa a preços acessíveis. Maria tem 2 ideias para mudar seus negócios.

Uma é parar de vender o sambusa e ficar só vendendo chá. Uma outra, é encontrar uma fonte boa para comprar leite fresco. Dessa forma, ela pode vender tanto chá quente como leite fresco. Se o leite fresco vender bem, Maria pode então vender apenas leite fresco. No entanto, o leite fresco nas redondezas é caro.

◊ Como Maria pode decidir qual é melhor ideia para seu negócio? O que ela pode fazer para testar suas ideias?

Incentive a discussão. Note que, a discussão não é sobre qual das ideias escolher, mas como testar suas ideias.

Feche a discussão dizendo:

Há 3 perguntas que você pode fazer a si mesmo e aos clientes enquanto estiver desenvolvendo e testando uma ideia para um produto ou serviço:

1. As pessoas querem o produto ou serviço?
2. Elas estão dispostas a comprá-lo?
3. Quanto vão pagar por isso?

Podemos ver que Maria precisava testar sua ideia antes de mudar seu negócio.

3. CONTAR A HISTÓRIA ABAIXO PARA DEMONSTRAR COMO RESPEITAR E FALAR COM OS CLIENTES PARA TESTAR UMA IDEIA DE NEGÓCIOS – 12 MINUTOS

Alguns empresários não fazem um planejamento para vender seus produtos ou serviços. Eles apenas os colocam para a venda e esperam que os clientes comprem. Deixem-me contar sobre o Plano de Vendas de uma mulher chamada Chantal.

Plano de vendas da Chantal

Chantal vende peixes. Ela quer vender mais e aumentar sua renda. Ela visita os pescadores locais e diz a eles que está disposta a comprar mais peixe todos os dias. Ela respeitosamente pergunta se diferentes quantidades de peixe estão disponíveis, quando ela pode comprá-los e quanto custam (caso ela compre uma quantidade maior).

Chantal constrói relações com proprietários de restaurantes locais, e vai de porta em porta em sua comunidade e em outra comunidade próxima, para fazer saber às pessoas que ela terá mais peixe fresco para vender todo dia. Ela aprende quem quer comprar peixe fresco, qual a frequência que eles querem, e quanto querem pagar. Ela recebe pedidos de pessoas querendo peixe. Ela então faz uma estimativa de quanto peixe acredita que pode vender a cada semana.

Com esta informação, Chantal estima a quantidade de renda que pode ganhar a cada semana. Finalmente, ela estima o valor do empréstimo que ela precisa para expandir seu o negócio..

Pergunte ao grupo as seguintes questões - uma de cada vez. Dê tempo suficiente para discussão. Adicione as informações abaixo de cada questão apenas se não forem mencionadas.

◊ **Como a Chantal encontra clientes?**

- *[Ela constrói relacionamentos com pessoas dentro e fora de sua comunidade.]*
- *Ela também constrói relacionamentos com proprietários de restaurantes sobre a venda de seus produtos.*
- *Ela entende e trata os outros com respeito]*

◊ **Como Chantal determina a quantidade de peixe que ela pode vender?**

- *[Ela pergunta aos clientes novos e existentes quantos peixes eles querem comprar.]*
- *Ela pergunta aos clientes quanto eles querem pagar.*
- *Ela se certifica que pode comprar peixe em quantidade suficiente e, a um bom preço para que consiga fazer uma boa renda.]*

◊ **Por que você acha que Chantal determina quanto peixe ela pode vender em uma semana?**

- *[Ela quer saber o montante do empréstimo que precisa.]*
- *Ela quer estimar se seu negócio pode fazer renda suficiente para sua família, assim como para pagar qualquer empréstimo que fizer.]*

Agradeça aos participantes pelas respostas. Conclua dizendo:

Nessa história você ouve a importância de conversar com os clientes e descobrir o que eles querem.

Agora, se volte para um amigo e pergunte:

◊ **Por que Chantal trata seus clientes com respeito?**

Após 2 minutos, permita que vários participantes respondam. Afirmar e encorajar suas respostas. Então diga:

No começo da Bíblia em Gênesis, diz:

“Criou Deus o homem à Sua imagem, à imagem de Deus o criou; homem e mulher os criou.” (1:27)

Porque toda mulher, homem e criança é feita à imagem de Deus, cada pessoa é de grande valor e importantes para Deus. Percebendo isso, Chantal respeita e entende seus clientes, observando suas necessidades com cuidado. Desta forma, ela pode planejar um negócio melhor e, assim trazer honra a Deus.

Vamos ouvir o resto da história de Chantal:

Plano de Vendas de Chantal-Continuação

À medida que Chantal foi conhecendo seus clientes, houve entre eles um dono de restaurante chamado Daniel, que era de uma tribo a qual, Chantal não gostava. Chantal percebeu que Daniel não sabia identificar peixe adequado para consumo e o peixe não adequado. Daniel não sabia que o peixe não adequado poderia deixar seus clientes doentes e fazer com que seus negócios falissem. Chantal poderia pegar peixes impróprios para consumo de graça com os pescadores, vende-los a Daniel e fazer um grande lucro, podendo usar o dinheiro para comprar roupas para os filhos e até pagar a escola deles.

◊ O que Chantal deveria fazer? Por quê?

Peça aos participantes para discutir a questão em grupos de 3-4. Então, convide de 2 a 3 participantes para responder. Então diga:

Jesus dá instruções valiosas sobre como tratar amigos, vizinhos e até inimigos.

Abra as Escrituras em Mateus 5:44 and 22:26-39.

“Mestre, qual é o maior mandamento da Lei?” Jesus respondeu: “Ame o Senhor teu Deus de todo o coração, de toda sua alma e de todo o seu entendimento. Este é o primeiro e maior mandamento. E o segundo é semelhante a ele: Ame a seu próximo como a si mesmo”.

“Mas eu lhes digo: Amem seus inimigos e orem por aqueles que os perseguem”.

Lembrem-se, cada mulher, homem e criança é valiosa aos olhos de Deus. Ele nos dá o poder de amar nossos clientes, ajudando-nos a considerar até nossos inimigos com respeito e dignidade.

Agora que discutimos o dilema do negócio de Chantal sobre a venda de peixe inadequado para consumo, considere a prática comum de se vender um saco de

tomates por 20 FRW, mas incluindo pelo menos um tomate já maduro demais (quase estragado) no saco.

- ◊ **Esta prática honra a Deus e ao cliente? Por que ou por que não?**
- ◊ **Como o vendedor poderia mudar essa prática para honrar a Deus e aos seus clientes?** [Fazer um molho para vender com os tomates já maduros demais; vender tomates maduros demais a um preço menor; usar tomates maduros demais para cozinhar.]

Convide vários participantes para compartilhar ideias. Então diga:

Forme um grupo de três e pergunte:

- ◊ Que situações você experimentou que envolvem a escolha entre servir ou enganar os clientes?

Após alguns minutos, convide a exposição de 3 a 4 exemplos. Então, diga:

Devemos atender nossos clientes, não apenas para obter melhores lucros, mas também para mostrá-los o amor de Deus.

Se em algum tempo atrás, até hoje, optamos alguma vez por enganar nossos clientes ou por os não atender bem, podemos pedir perdão a Deus neste momento. Através da morte de Jesus na cruz, Deus graciosamente perdoa os nossos pecados.

Abra as Escrituras em 1 João 1:9. 1 João 1:9 diz isso sobre o perdão de Deus:

“Se confessarmos os nossos pecados, ele é fiel e justo para nos perdoar os pecados e nos purificar de toda a injustiça.”

4.FINALIZAR E FECHAR A SESSÃO - 5 MINUTOS

Fique ao lado do gráfico de 6 Passos para o Planejamento de negócios e diga:

Vamos falar juntos os 6 passos para planejamento de negócios assim que eu apontar para cada imagem (Opcional: você olha seus cartões).

Depois que você e os participantes falaram todos os 6 passos, aponte para o Passo nº 2 e diga:

Parabéns! Você acabou de concluir o Passo nº 2: Falar com os clientes para testar Ideias. À medida que for construindo relacionamentos com amigos e clientes em sua comunidade, lembre-se de que cada um deles é valioso e amado por Deus. Vamos ficar de pé e repetir juntos um compromisso para a sessão de hoje:

Eu vou tratar meus amigos ou clientes com respeito e honestidade, perguntando o que eles querem comprar, se estão dispostos a comprar, e quanto eles vão pagar.

Em nossa próxima sessão, discutiremos seu plano de produção. Obrigado por sua participação hoje. Vamos todos aplaudir pelo bom trabalho!

Considere requerer 3-4 minutos de oração silenciosa para refletir sobre a sessão antes de concluir. Encerre com uma oração semelhante abaixo:

*Pai Amoroso,
Tu fizeste cada mulher, homem e criança à sua
Imagem, e Tu os ama a todos nós profundamente.
Perdoa-nos pelos tempos nos quais não servimos aos
nossos clientes bem. Que possamos refletir o amor de
Jesus aos nossos clientes através do nosso respeito e
sensibilidade às suas necessidades, que as relações
em nossa comunidade possam ser fortalecidas.
Pelo Amor do Nome de Jesus, Amém.*



LIÇÃO 3: PLANEJE SUA PRODUÇÃO

Objetivos

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Explorado o conceito de mordomia bíblica (um que, administra, gerencia e ordena toda uma casa/ negócio) como base para o planejamento da produção.
2. Identificado os componentes da produção de negócios.
3. Relacionado as perguntas a serem consideradas ao desenvolver um plano de produção.

Preparação

- Gráfico de 6 Passos de planejamento de negócios
- 5 imagens dos componentes de produção
- Bíblia Sagrada (revisada / destacada com antecedência)
- Cartolina

Tempo

30 minutes

Passos

1. REVISE A IMPORTÂNCIA DE FALAR COM SEUS CLIENTES - 5 MINUTOS

Dê boas-vindas aos participantes. Mostre o Gráfico de 6 Passos para Planejamento de Negócios e diga:

“Hoje falaremos sobre como planejar a produção para o seu negócio. Antes de começarmos, vamos falar os 6 Passos do Planejamento de Negócios juntos, enquanto eu aponto para cada figura “(Opcional: você olha para as suas cartas).

Aponte uma figura a cada vez no Gráfico de 6 Passos de Planejamento de Negócios à medida que o grupo diga cada passo.

Agora, vamos revisar a sessão anterior. Você decidiu, como Chantal, construir relacionamentos e fazer perguntas aos seus clientes para entendê-los melhor, observando suas necessidades com cuidado.

◊ **O que você aprendeu ao questionar seus clientes a fim de melhorar seu negócio?**

Peça a 2 ou 3 voluntários para contar o que aprenderam com seus amigos e clientes.

Convide outros a comentar brevemente seus relatos. Então diga:

Obrigado por suas ideias e por compartilhar. Para implementar uma boa ideia de negócio, é preciso sempre pensar em seus clientes e perguntar o que eles querem. À medida que você constrói relacionamentos com amigos e clientes em sua comunidade, lembre-se de que cada cliente é valioso e amado por Deus.

2. USE UM PROVÉRBIO LOCAL E UMA HISTÓRIA PARA DEMONSTRAR OS COMPONENTES DA PRODUÇÃO - 12 MINUTOS

Hoje, vamos falar sobre “produção”. Lembre-se, porque Deus nos fez gerentes sobre a Sua criação, somos responsáveis por cuidar de tudo o que Ele nos deu. A Bíblia nos orienta a planejar nossos negócios, incluindo nossa produção. Duas lições atrás, lemos em Provérbios:

Abra as Escrituras e leia:

“Os planos bem elaborados levam à fartura; mas o apressado sempre acaba na miséria” (21: 5)

◊ **O que você entende ao ouvir esse provérbio?**

Agora, em grupos de três ou quatro pessoas, pergunte:

◊ **Quais provérbios locais vocês conhecem sobre trabalho duro e planejamento?**

Vocês têm 4 minutos.

Após 4 minutos, dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de compartilhar. Anote esses provérbios numa lousa usando palavras ou imagens para ajuda-los a lembrar deles. Agradeça e elogie os participantes.

Um passo importante no planejamento de um bom negócio é pensar na produção. Produção é a combinação de materiais, mão de obra e ferramentas, para produzir algo que você quer vender. Por exemplo,

◊ **Para vender sambusa o que você precisa?**

Adicione qualquer um dos itens que não forem mencionados: farinha, batatas, óleo, tacho de fritar, fogão, pratos, combustível (gás), fogo, temperos e especiarias, bancadas para cozinhar, água e recipientes, copos, etc. Depois de os participantes terem respondido extensivamente, mostre as Figuras dos 5 Componentes de Produção e diga:

Basicamente, existem 5 componentes de produção para qualquer produto:

- 1. Mão de obra** - pessoas para fazer algo, transportá-lo, vendê-lo, etc.
- 2. Materiais e suprimentos** - coisas como farinha, madeira, algodão, bambu, couro etc.
- 3. Equipamentos** - ferramentas, máquinas de costura, facas, tesouras, panelas, fogão, forno, etc.
- 4. Área de trabalho** - um lugar para fazer seu produto
- 5. Processo de produção** - como todos os outros componentes se encaixam

Um bom gerente planeja cuidadosamente sua produção a fim de melhorá-la. Quando fazemos o nosso melhor para planejar nossa produção, Deus é honrado.

Ouçam essa história sobre Mutesi e seus negócios e vejam se conseguem identificar os vários componentes do plano de produção da Mutesi: mão de obra, materiais e suprimentos, equipamentos, área de trabalho e processo de produção.

Mutesi's Business

Mutesi tem dois filhos. Depois que seu marido morre, ela vai morar com a mãe, que a ensina a administrar um pequeno restaurante. Mutesi descobre que o segredo para fazer um delicioso ensopado, chapatis e ugali, é ter os ingredientes certos nas quantidades certas, especialmente as especiarias. Com um pequeno empréstimo ela compra um fogão, um tacho e uma panela grande. Mutesi contrata um ajudante para lavar e misturar os ingredientes, para embalar e transportar seu equipamento pesado. A casa de dois cômodos em que vive, tem espaço suficiente para armazenar matérias-primas como

farinha, milho, óleo, cebola, alho e especiarias, além de preparar e embalar alimentos. Mutesi às vezes precisa viajar à uma outra pequena cidade para comprar ingredientes de boa qualidade. Sua filha mais velha, que tem 13 anos, toma conta do seu bebê enquanto Mutesi está fora. As estradas nem sempre são transitáveis. Mutesi mantém suprimentos suficientes para garantir que ela possa continuar fazendo a excelente comida e assim, vender, para sustentar sua família.

Assim que eu falar cada componente, digam-me exemplos específicos que identificaram na história dos negócios de Mutesi.

Levante e mostre as imagens de cada componente que falar. Possíveis respostas incluem o seguinte:

1. Trabalho/ Mão de obra [ajudante]
2. Materiais e suprimentos [ingredientes como farinha, milho, cebola, óleo, alho e especiarias]
3. Equipamento [fogão, panela, recipientes de armazenamento]
4. Área de trabalho [espaço na casa de 2 quartos]
5. Processo de Produção [como lavar ingredientes, misturar especiarias, montagem das embalagens]

Agradeça a todos por suas respostas

3. DISCUTIR O QUE ENVOLVE A TOMADA DE DECISÕES SOBRE A PRODUÇÃO – 8 MINUTOS

Para ter uma produção bem-sucedida, você deve tomar decisões sobre cada componente da produção em seu negócio. Vamos discutir o que está envolvido nessa tomada de decisões sobre cada componente da produção.

Divida os participantes em 5 grupos. Atribua 1 componente de produção para cada grupo. Então diga:

Façam uma lista das perguntas ou questões importantes que vocês devem abordar para melhorarem seu componente de produção. Por exemplo, para “Trabalho”, uma pergunta poderia ser: “Se eu quiser aumentar meu negócio, preciso contratar um trabalhador?” Para “Equipamento” vocês poderiam dizer: “Preciso de um fogão ou moedor melhor?” “Materiais e suprimentos”, “Onde compro meus suprimentos?”

Vejam quantas perguntas vocês conseguem elaborar para o seu componente atribuído. Você têm alguns minutos para trabalharem e desenvolverem suas listas.

Após uns 3 minutos, peça a cada grupo para fazer uma lista dos problemas que um empresário deve pensar no desenvolvimento de um plano de produção. Se necessário, use esses exemplos para estimular ideias.

Plano de Produção de negócios	
Componentes	Exemplo de Problemas ou Perguntas
1. Mão de obra	<ul style="list-style-type: none"> • Preciso de um funcionário? • Quais habilidades ele deve possuir? • Devo eu envolver um membro da família para isso? • Preciso de alguém meio-período ou integral? • Quanto irei pagar de salário?
2. Materiais e suprimentos	<ul style="list-style-type: none"> • Quanto de estoque eu preciso ter? • Onde posso encontrar suprimentos de qualidade assim que eu precisar deles? • Quanto eu terei de pagar por eles?
3. Equipamento	<ul style="list-style-type: none"> • Preciso comprar equipamentos ou ferramentas? • Posso compra-los usados?
4. Área de trabalho	<ul style="list-style-type: none"> • Quanto de espaço eu preciso na área de trabalho? • Posso adquirir um espaço próprio ou alugar um? • Como contratar um seguro contra roubo?
5. Processo de produção	<ul style="list-style-type: none"> • Como posso organizar tudo para garantir que o processo seja eficiente? • O que posso fazer para me certificar que meus produtos estejam sempre de boa qualidade?

Agradeça aos participantes por suas ideias e diga:

Como você pode ver, a produção envolve muitos componentes. Conforme você expande seu negócio, precisa pensar em como o custo de cada componente afetará sua renda.

Pergunte ao colega ao lado:

◊ **Como você pode gerenciar melhor a produção do negócio que Deus confiou a você?**

Após poucos minutos, permita que alguns participantes compartilhem. Afirme e incentive suas respostas.

4. RESUMA E ENCERRE A SESSÃO- 5 MINUTOS

Fique ao lado do Quadro com o Plano de 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Vamos falar todos juntos os 6 Passos do Planejamento de Negócios à medida que eu aponto para cada imagem (Opcional: você olha para as suas cartas).

Depois que você e os participantes falarem todos os 6 passos, aponte para o Passo#3 e diga:

Parabéns! Vocês acabaram de concluir o Passo# 3: Planeje sua produção. Antes da próxima sessão, examine seu negócio e pense sobre esses diferentes componentes. Eu os encorajo a orar, buscando sabedoria de Deus para melhorar pelo menos um componente do seu negócio.

Vamos todos falar juntos um compromisso para a sessão de hoje::

“Vou considerar e orar sobre a produção da minha empresa e melhorar pelo menos um componente.”

Na próxima sessão, discutiremos as ideias de vocês. Também discutiremos o planejamento dos custos de seus negócios. Obrigado pela participação de vocês hoje. Lembrem-se, planejando sua produção, vocês podem gerenciar de forma sábia o negócio que Deus lhes confiou.

Considere solicitar 3-4 minutos de oração silenciosa para refletir sobre a sessão antes de concluir. Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Criador de Todos,
À medida que procuramos planejar e melhorar
nossa produção de negócios, dê-nos Sua Sabedoria.
Queremos administrar o trabalho que o Senhor criou
para que o façamos da melhor forma possível, que
nossas famílias e comunidades possam viver na saúde
e na paz de Jesus. Amém.*



LIÇÃO 4: PLANEJAR OS CUSTOS DO SEU NEGÓCIO

OBJETIVOS

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Identificado a redução de custos como uma boa prática administrativa.
2. Revisto um exemplo das 6 categorias de custos de negócios.
3. Analisado seus próprios negócios para ver se eles podem reduzir custos.

PREPARAÇÃO

- Quadro de imagens 6 Etapas de planejamento de negócios.
- Flip chart ou Lousa: Passo 3 - Negócios da Mutesi (opcional)
- Bíblia Sagrada (revisada / destacada com antecedência)
- 5 componentes de imagens de produção

TEMPO

30 minutes

Passos

1 REVISAR OS 5 COMPONENTES DA PRODUÇÃO - 5 MINUTOS

Dê boas-vindas aos participantes. Mostre o gráfico 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Hoje vamos falar sobre o planejamento de custos dos seus negócios. Antes de começarmos, vamos dizer os 6 Passos do Planejamento de Negócios juntos, enquanto eu aponto para cada figura (Opcional: você olha para as suas cartas).

Aponte para uma imagem por vez no gráfico 6 Passos de Planejamento de Negócios, conforme o grupo diz o nome de cada etapa.

Agora vamos rever a sessão anterior. À medida que digo cada um dos 5 componentes da produção, por favor, nos digam algo que fizeram ou ideia que tenham tido para administrarem melhor o negócio que Deus lhes deu:

Diga o nome de cada componente: Trabalhadores, Materiais e Suprimentos, Equipamentos, Área de Trabalho e Processo de Produção. Depois de nomear cada um, peça aos participantes várias respostas. Incentive-os a serem específicos com quaisquer ações que tenham tomado ou planejado.

Agradeça-os por compartilhar.

2 INTRODUZA O TÓPICO DE PLANEJAR OS SEUS CUSTOS DE NEGÓCIOS - 12 MINUTOS

Aponte para o Passo 4 e diga:

Passo # 4: Planejar seus custos de negócios é importante para o sucesso do seu negócio. Empresários de sucesso conhecem seus custos. Eles gerenciam seu dinheiro com cuidado. Como o dinheiro do nosso negócio foi no dado por Deus, somos responsáveis por gerenciá-lo com eficiência e de tal forma que o Honremos.

Abra a Escritura e leia diretamente do Salmo 24: 1.

O Salmo 24: 1 diz:

“Do Senhor é a terra e tudo o que nela existe, o mundo e os que nele vivem”

◊ Se tudo pertence ao Senhor, o que podemos concluir sobre o dinheiro do nosso negócio?

Depois de algumas respostas, agradeça aos participantes e diga:

Somos responsáveis pelo melhor uso de tudo o que nos é confiado por Deus. Ele criou homens e mulheres para serem gerentes de toda a Sua criação, incluindo o dinheiro do nosso negócio.

◊ **Sobre quais coisas Deus fez de vocês gerentes?** [tempo, negócios do dia a dia, talentos, habilidades, dinheiro, posses materiais, relacionamentos e a Terra]

Depois de algumas respostas, agradeça aos participantes e diga:

Ele nos confiou sobre muitas coisas. O dinheiro de nossos negócios é uma coisa importante sobre a qual Deus nos tornou gerentes.

Hoje, convido-os a considerarem os custos de suas empresas. Lembrem-se da história de Mutesi e seu pequeno negócio de um restaurante. Eis um resumo de seus custos semanais de produção e venda de seus negócios.

Se houver participantes que possam ler, mostre um flipchart com o exemplo. Caso contrário, leia o título de cada categoria de custos a curto prazo, os exemplos e os custos semanais do gráfico a seguir.

O negócio de Mutezi		Mutesi tem um empréstimo de 2.000 francos suíços com 5% de juros mensais ao agiota da região para iniciar seu negócio. Ela tem o equipamento necessário para cozinhar, mas precisa de dinheiro para as primeiras despesas semanais.
Categoria de Custo	Custos Semanais	
1 Materiais/Suprimentos	600	Mutesi compra farinha, óleos, cebolas, alho, especiarias, material de limpeza, sacos de plástico na loja local.
2 Trabalhadores	100	Ela paga um salário a um trabalhador do seu bairro.
3 Serviços	25	Mutesi pega o ônibus como seu transporte para o mercado todos os dias.
Custos operacionais	225	Ela gasta 200 em querosene para seu fogão. Além disso, Mutesi deve pagar os juros de 25 sobre seu empréstimo.
5 Perdas	25	Mutesi tem muitos amigos e parentes que a visitam. Ela sempre oferece a eles guisado de graça. Às vezes, eles pedem para usar seus materiais e suprimentos.
Subtotal Semanal	1975	

Além desses custos semanais ou de curto prazo, Mutesi precisa considerar seus custos de negócios a longo prazo. Ela vai precisar substituir ou consertar seu fogão, panela, utensílios do Tacho, recipientes de armazenamento e muito mais.

Custos a longo prazo		Exemplos de custo a longo prazo
6 Equipamentos	40	Mutesi decide economizar 40 por semana para ficar pronta em 2 anos para substituir seu fogão, pote, utensílios, recipientes de armazenamento e muito mais. Então ela não terá que pedir dinheiro ao agiota.

Agora conhecemos o custo semanal a curto prazo e os custos semanais a longo prazo da atividade comercial da Mutesi. Ajudem-me a calcular os custos totais: Custos a curto prazo (FRW 1975) mais o custo semanal a longo prazo (FRW 40) = FRW 2015.

Total semanal	
Custos a curto prazo	FRW 1975
Custos a longo prazo	FRW 40
TOTAL	FRW 2015

◊ Por que é importante considerar esses custos de curto e longo prazo? [O rendimento deve cobrir os custos a curto e a longo prazo. Se a receita não é suficiente para cobrir esses dois tipos de custos, a empresa então está perdendo dinheiro.]

Obrigado por suas análises dos custos de negócios da Mutesi. Agora é hora de se tornarem seus consultores de negócios e identificarem como ela pode administrar melhor seu dinheiro, REDUZINDO seus custos e, portanto, aumentando sua renda.

3 IDENTIFICAR FORMAS DE REDUZIR OS CUSTOS DOS NEGÓCIOS - 8 MINUTOS

Divida os participantes em 3 grupos. Então explique:

Mutesi veio até vocês para pedir conselhos, querendo ser uma boa administradora do dinheiro de sua empresa. Ela quer saber como reduzir os custos do seu negócio. Analisem os custos do Plano de Negócios da Mutesi e identifiquem pelo menos uma maneira de reduzir seus custos em cada categoria. (1. Materiais e Suprimentos, 2. Trabalhadores, 3. Serviços, 4. Custos Operacionais. 5. Perdas e 6. Equipamentos). Sejam os mais específicos possíveis em suas ideias e exemplos. Vocês têm 5 minutos para prepararem seu conselho a Mutesi. E aí, ouviremos o relatório de cada grupo.

Após 5 minutos diga:

Agora é hora de compartilharem seu conselho a Mutesi sobre como ela pode gerenciar melhor seus custos de negócios. Eu vou dizer cada uma das categorias de custo da Mutesi. Cada equipe pode relatar rapidamente suas ideias para reduzir custos. Aqui vamos nós!

1. Materiais e suprimentos [comprar de um atacadista]
2. Trabalhadores [contratar um membro da família para ajudar no trabalho]
3. Serviços [usar uma bicicleta para transporte]
4. Custos Operacionais [usar carvão vegetal como combustível]
5. Perdas [não oferecer mais amostras grátis ou materiais para amigos]
6. Equipamento [pegar um empréstimo com alguém do seu grupo ou usar a poupança]

Vamos continuar com este exercício em seus mesmos grupos. Usem 2 minutos para discutir:

◊ Quais são alguns exemplos de como vocês podem reduzir custos em seus negócios?

Após 2 minutos, dê a 2 ou 3 participantes de grupos diferentes uma oportunidade para compartilhar.

Agradeça aos grupos por suas boas ideias.

4 RESUMA E FECHE A SESSÃO - 5 MINUTOS

Fique ao lado do Gráfico de 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Vamos falar juntos os 6 Passos do Planejamento de Negócios assim que eu apontar para cada imagem (Opcional: você olha para as suas cartas).

Depois que você e os participantes disserem todas os 6 passos, aponte para o Passo 4 e diga:

Parabéns! Vocês acabaram de concluir o Passo# 4: planejar os custos da sua empresa.

Para obterem lucro, vocês devem cobrir todos os custos de suas empresas. Quanto melhor vocês conhecerem esses custos, maior a probabilidade de encontrarem maneiras de reduzi-los. Lembrem-se, somos responsáveis por honrar a Deus usando o dinheiro de nossos negócios com sabedoria. Ele nos tornou gerentes de sua criação, dando-nos a oportunidade de aprender a sermos fiéis. Antes da próxima sessão, pensem nos custos das suas empresas. Decidam como vocês podem reduzir pelo menos um deles.

Vamos dizer juntos um compromisso para a sessão de hoje:

Eu vou honrar a Deus em meus negócios, reduzindo pelo menos um custo do meu negócio.

Obrigado pela participação de vocês hoje. Na próxima sessão, discutiremos como obter ajuda extra para melhorar seus negócios.

Considere solicitar 3-4 minutos de oração silenciosa para refletir sobre a sessão antes de concluir. Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Bondoso Deus sobre todas as coisas,
Ensina-nos a ser como o Senhor, gerenciando e
administrando cuidadosamente em tudo a nossa e o
que temos. Que possamos honrá-lo reduzindo nossos
custos de negócio, aprendendo a ser fiéis guardiões
dos negócios que o Senhor nos confiou. A Ajuda do
Senhor Jesus nós pedimos. Amém*



LIÇÃO 5: ENCONTRE AJUDA PARA O SEU NEGÓCIO

Objetivos

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Reconhecido Deus como a fonte final de ajuda e sabedoria para realizar negócios.
2. Identificado fontes de ajuda para novas informações e habilidades para seus negócios.

Preparação

- Gráfico de 6 passos de Planejamento de Negócios
- Bíblia Sagrada (revisada / destacada com antecedência)

Tempo

30 minutes

Passos

1 REVISAR AS MANEIRAS PARA REDUZIR OS CUSTOS NOS NEGÓCIOS - 5 MINUTOS

Dê boas-vindas aos participantes. Mostre o gráfico 6 Passos de Planejamento de negócios e diga:

Hoje falaremos sobre como encontrar ajuda para o seu negócio. Antes de começarmos, vamos dizer em voz alta os 6 Passos do Planejamento de Negócios juntos, à medida que eu aponto para cada figura (Opcional: você olha para as suas cartas).

Aponte uma imagem por vez no gráfico 6 Passos de Planejamento de Negócios, conforme o grupo diz cada passo.

Agora, vamos revisar o que discutimos na sessão anterior.

◊ **Quais ideias vocês tiveram ou o que fizeram para reduzirem os custos de seus negócios?**

Peça aos voluntários para responderem da forma mais específica possível. Convide outras pessoas a comentarem.

Agradeça a todos pela contribuição e depois diga:

Lembrem-se que, quanto mais puderem controlar seus custos, mais lucro provavelmente terão. Somos responsáveis por honrar a Deus usando o dinheiro dos nossos negócios com sabedoria. Ele nos tornou gerentes de sua criação, dando-nos a oportunidade de aprender a sermos fiéis.

Aponte para o Passo 5 e diga:

Hoje vamos falar sobre o Passo 5: Encontrar Ajuda para o Seu Negócio.

2 USAR UMA HISTÓRIA PARA IDENTIFICAR FORMAS DE ENCONTRAR AJUDA PARA MELHORAR O SEU NEGÓCIO - 12 MINUTOS

Quando quiser melhorar ou expandir seus negócios, às vezes irá precisar de ajuda extra para saber como fazer as devidas mudanças.

Mutesi's Search for Help with Her Business

Mutesi quer lucrar mais. Ela tem receio de que seu negócio não forneça o suficiente para os uniformes e a mensalidade escolar no próximo ano.

Ela planeja expandir seu negócio vendendo, além do ensopado, chapati e ugali, mais um outro produto. Ela começa a procurar ajuda para expandir seu negócio. Ela pede ajuda a um guru local para tomar a melhor decisão.

O homem lhe dá um amuleto para pendurar em sua loja e um pó para polvilhar ao lado de fora da porta do negócio de sua concorrente.

Volte-se para o colega ao lado e discuta:

◊ **Que práticas semelhantes a essa ocorrem em nossa comunidade?**

Dê a 2 ou 3 participantes uma oportunidade para compartilhar. Agradeça e elogie os participantes.

Problemas certamente chegam a todos nós, e nos sentimos desesperados e com medo do fracasso. Nessas horas, Deus pode parecer distante, e somos tentados a confiar apenas em nossas próprias habilidades, ou buscar ajuda para nossos negócios em gurus, adivinhos ou espíritos. No entanto, a Bíblia diz (abra as Escrituras e leia Deuteronômio 18: 10-13):

"Entre ti não se achará quem faça passar pelo fogo a seu filho ou a sua filha, nem adivinhador, nem prognosticador, nem agoureiro, nem feiticeiro; Nem encantador, nem quem consulte a um espírito adivinhador, nem mágico, nem quem consulte os mortos; Pois todo aquele que faz tal coisa é abominação ao SENHOR; e por estas abominações o SENHOR teu Deus os lança fora de diante de ti. Perfeito serás, como o SENHOR teu Deus."

◊ **O que isso significa para nós quando procuramos ajuda em nossos negócios?**

Dê a 2 ou 3 participantes uma oportunidade para compartilhar. Agradeça e elogie os participantes.

Como povo de Deus, não devemos consultar adivinhos nem seguir seus conselhos. Quando fazemos parte da família de Deus, podemos pedir a Ele em fé que nos ajude. Ele nos dá o poder e a força que precisamos para perseverar através das dificuldades.

Abra as Escrituras em I João 5:14. A Bíblia diz:

"E esta é a confiança que temos nele, que, se pedirmos alguma coisa, segundo a sua vontade, ele nos ouve."

◊ **Por que Deus nos ouve quando oramos a Ele?**

Quando Jesus morreu na cruz, Ele deu-nos esse acesso a Deus. Ele conquistou todos os outros poderes. (Colossenses 2:15) Ele morreu para perdoar nossos erros - todos eles - mesmo quando procuramos outras fontes de ajuda em vez de olharmos para Ele.

◊ **Quais perguntas ou comentários você tem?**

Terminemos a história de Mutesi e vejamos como ela consegue ajuda para seu negócio.

Preparem-se para discutir quais informações e habilidades Mutesi recebe e como.

A busca de Mutesi por ajuda em seu negócio, continuação

Porque Mutesi estava com medo, ela pediu sabedoria a Deus em suas decisões de negócios. Colocou sua fé Nele, para fornecer a melhor ajuda para o seu negócio.

Em uma viagem para a cidade, Mutesi comprou um ensopado diferente que estava muito bom. Ela ficou surpresa e feliz porque o vendedor era respeitoso e disposto a lhe contar os ingredientes especiais de como fazer o novo ensopado. Mutesi voltou para casa, praticou o novo ensopado e o testou com alguns de seus clientes. Todos gostaram do novo sabor.

Mutesi percebe que batatas fritas estão se tornando um item popular. Ela conversou com os membros do seu grupo a ideia de adicionar batatas fritas aos seus produtos. Eles concordaram que seria uma boa ideia, mas apenas se Mutesi pudesse fazer algo para tornar suas batatas fritas diferentes das de todos os outros vendedores. Um dos membros do grupo apresentou Mutesi a sua filha. A garota ensinou a Mutesi um jeito engenhoso de empacotar as batatas que todos os jovens gostam muito.

Uma outra preocupação de Mutesi é como encontrar uma pessoa confiável para trabalhar para ela e vender em um segundo local. Ela visita o líder em sua comunidade para saber se ele pode recomendar alguém. Ele a apresenta a uma jovem com boa reputação no bairro. Ela fala com a jovem e combinam um salário para ela.

Finalmente, Mutesi percebe que, à medida que seu negócio crescer, ela precisará administrar o dinheiro de seu negócio, com muito cuidado. Ela começa a pensar em, no futuro, fazer um curso de treinamento em contabilidade oferecido pela organização local.

Deus providenciou a Mutesi sabedoria, informação e as habilidades de que ela precisa para expandir seu negócio e obter mais lucros.

Faça as seguintes perguntas. Separe tempo suficiente para o debate em grupo:

- ◊ **Que informação ou treinamento Mutesi precisava? Como ela conseguiu isso?**
 - [1. Bobó
 - Nova receita do vendedor na cidade

- *Habilidade prática de fazer a nova sopa*
- *Comentários dos clientes que testaram o novo produto*
- [2. *Salgadinhos*
 - *Usou os membros do grupo para testar a ideia*
 - *A rapariga ensinou a habilidade da nova embalagem*
- [3. *Segunda localização*
 - *Líder comunitário identificou um ajudante confiável*
- [4. *Gerenciamento de dinheiro*
 - *Organização local oferece treinamento em contabilidade*

Agradeça aos participantes por suas respostas.

3 PERGUNTAS PARA IDENTIFICAR AS MANEIRAS DE ENCONTRAR AJUDA NOS NEGÓCIOS - 8 MINUTOS

Deus fornece ajuda vinda de pessoas diferentes - amigos, vizinhos, fornecedores, clientes, igrejas, líderes locais, organizações comunitárias, e muitos outros - pessoas que vocês conhecem e pessoas que não conhecem. Vocês podem aprender sobre práticas de negócios, oportunidades de treinamento e muito mais. Existem membros aqui no nosso grupo que têm conhecimento e ficarão felizes em compartilhar com vocês.

Forme pequenos grupos de 3 ou 4 participantes. Vocês têm 4 minutos para discutirem como responder a estas perguntas:

- ◊ **Que tipo de informação ou treinamento pode ajudá-los em seus negócios?**
- ◊ **Onde podem obter essa informação ou treinamento? Quem pode ajudá-los?**

Depois de 3 ou 4 minutos, peça aos participantes que indiquem o tipo de informação ou treinamento que está disponível e como obtê-lo. Peça informações sobre muitos problemas diferentes. Por exemplo: Quais são as fontes de matérias-primas e suprimentos? Como uma pessoa pode aprender a administrar as finanças do negócio? Onde alguém pode treinar? Use os Materiais de Recursos na Seção C do Guia do Facilitador para ideias adicionais.

Depois de muitas ideias serem discutidas, finalize o debate e diga:

Obrigado a todos por suas ideias. Lembrem-se, vocês fazem parte da família de Deus, e podem pedir a Ele em fé por sabedoria. Quando vocês confiam Nele, Ele fornece a única ajuda verdadeira através de Jesus. Peçam-lhe para levá-lo às fontes de ajuda ao seu redor. Encorajo a todos vocês a terem confiança e buscarem ajuda extra para melhorar seus negócios.

4 RESUMA E FECHE A SESSÃO - 5 MINUTOS

Fique ao lado do Gráfico de 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Vamos dizer juntos os 6 Passos do Planejamento de Negócios á medida que eu aponto para cada imagem (Opcional: você olha para as suas cartas).

Depois que você e os participantes tiverem dito todos os 6 passos, aponte para o Passo 5 e diga:

Parabéns! Vocês acabaram de concluir o Passo# 5: encontrar ajuda para seu negócio.

Um homem de negócios sábio procura a ajuda de Deus e de outras pessoas da comunidade para melhorar ou expandir seus negócios. Quando precisarem de ajuda, peçam. Além disso, estejam dispostos a ajudarem os outros quando puderem.

Vamos dizer juntos um compromisso para a sessão de hoje:

Para melhorar meu negócio, pedirei ajuda a Deus, a outras pessoas e organizações.

Na próxima sessão, decidiremos como nos planejarmos para eventos inesperados que possam afetar seus negócios. Vamos aplaudir pelo bom trabalho de todos.

Considere solicitar 3-4 minutos de oração silenciosa para refletir sobre a sessão antes de concluir. Encerre com uma oração semelhante a esta:

Nossa ajuda está em Ti, ó Senhor, Criador dos céus e da terra. Nós imploramos por Sua Sabedoria para melhorar nossos negócios e encontrar as pessoas certas para nos ajudar. Faça-nos dispostos a ajudarmos outros também, confiando que O Senhor provê para cada um de nós, ó Jesus Misericordioso.
Amém.



LIÇÃO 6: PREPARE-SE PARA EVENTOS INESPERADOS

Objetivos

Ao final desta sessão, os participantes terão:

- 1 Identificado e praticado maneiras de se planejarem para eventos inesperados.
- 2 Conferido a justificativa bíblica para planejar eventos inesperados.
- 3 Feito o comprometimento com a aplicação dos 6 Passos do Planejamento de Negócios para seus negócios

Preparação

- Faça uma cópia das 5 Imagens de Eventos inesperados (incluídas no final desta sessão)
- Gráfico de 6 Passos de Planejamento de Negócios
- Bíblia Sagrada (revisada / destacada com antecedência)

Tempo

30 minutos

Passos

1. REVISAR AS FORMAS DE ENCONTRAR AJUDA PARA O SEU NEGÓCIO - 3 MINUTOS

Boas vindas aos participantes. Aponte o gráfico 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Hoje discutiremos como no preparamos para eventos inesperados. Antes de começarmos, vamos dizer todos juntos os 6 Passos do Planejamento de Negócios, enquanto eu aponto para cada figura (Opcional: você olha para os seus cartões).

Aponte uma imagem por vez no gráfico 6 Passos de Planejamento de Negócios, à medida que o grupo fala cada imagem.

Agora, analisaremos como vocês agiram em seu compromisso de encontrarem ajuda para seus negócios.

Now let us review how you acted on your commitment to find help for your business.

◊ **Quem de vocês pode nos dizer como Deus os levou a uma pessoa ou organização para ajuda-los e o que aprenderam para melhorar seu negócio?**

Convide vários voluntários a responderem. Dê aos outros a oportunidade de comentar. Então diga:

Lembrem-se de que Deus é a fonte derradeira de Sabedoria. Quando pedimos a Ele por ajuda, Ele está pronto para nos dar livremente. Continuem a pedir a Ele para levá-los às fontes de ajuda ao seu redor.

Em seguida, aponte para o Passo 6 e diga:

Agora, examinaremos o próximo passo no planejamento de negócios: Passo 6: Preparar para Eventos Inesperados. Vamos aprender a esperar o inesperado e estar preparado.

2. USE HISTÓRIAS PARA MOSTRAR COMO SE PLANEJAR PARA EVENTOS INESPERADOS - 15 MINUTOS

Você pode perguntar: "Como posso me preparar para algo que é inesperado?"

Hoje, vamos discutir como fazer exatamente isso. Esses eventos podem afetar seus negócios de maneira positiva ou negativa. Você pode antecipar a possibilidade de algumas coisas. Outras, simplesmente acontecem e estão fora do controle de vocês. Mesmo assim, precisamos nos planejar para eles.

◊ **Que tipos de coisas inesperadas - boas ou ruins - podem acontecer e virem a afetar seus negócios? E como?**

Deixe 2 ou 3 participantes responderem.

Em seguida, use uma, duas ou três das histórias abaixo para praticar como responder às oportunidades. Tenha certeza de incluir a história de Jó. Dizer:

Vou contar algumas histórias sobre empresários que experimentaram um evento inesperado. Pense em como eles se planejaram para tais eventos.

A história de Esther

O filho de Esther está muito doente. Ela decide que não pode cuidar de seu negócio. Anteriormente, Esther já havia acertado com sua irmã, Lydia, para cuidar do negócio, se alguma vez ela não pudesse ir trabalhar. Esther já havia convidado Lydia para trabalhar com ela algumas vezes, então agora Lydia já sabe como vender e controlar os custos e a renda da empresa. Por duas semanas Lydia cuida do negócio enquanto Esther cuida de seu filho doente. A empresa não perde dinheiro.

◊ **Como Esther planeja por um momento no qual ela não possa trabalhar?** [Ela arranja alguém para substituir e ensina ao substituto como administrar o negócio.]

A história de Claudine

A Claudine vende frutas na feira local. Uma nova clínica de saúde abre na cidade de Claudine. Claudine percebe durante os primeiros dias que as mulheres formam uma longa fila com seus filhos para receber atendimento médico. Ela reparou que as mulheres na fila, de tempos em tempos, pedem aos seus filhos para comprar bebidas. Claudine decide vender bebidas de frutas frescas e água perto da clínica. Ela pede ao filho para cuidar de vender suas frutas na feira. Claudine conta às mulheres da clínica sobre sua barraca na feira. Ela também começa a vender mais bebidas na feira também. Todo mundo conhece a qualidade dos produtos da Claudine e suas vendas crescem..

◊ **Como Claudine muda seu negócio quando uma nova clínica é aberta em sua aldeia?** [Ela percebe que as mulheres e crianças nas filas da clínica precisam de bebidas. Então ela começa um novo negócio. Ela pede ao filho para ajudar nos negócios regulares. Ela promove seus negócios regulares dizendo às mulheres onde ela normalmente vende frutas e bebidas.]

A história de Agnes

Agnes vende carvão. Quando uma inundação chega à comunidade de Agnes, a maior parte de seu produto é levada pela enchente. Há muito tempo, Agnes começou a economizar uma pequena quantia de dinheiro a cada semana em caso de um evento tão inesperado.

Quando seus suprimentos são arruinados, Agnes tem dinheiro suficiente economizado e ela decide vender material de limpeza

porque ela sabe que as pessoas precisam dessas coisas para começar sua vida após a enchente.

◊ **O que Agnes faz para se preparar para um desastre natural? Como ela se adapta à situação? [Ela economiza dinheiro em uma poupança). Ela vende um produto diferente quando ocorre a inundação, o qual, as pessoas precisam no momento, até que ela possa vender carvão.]**

Agradeça aos participantes por suas ideias.

◊ **Se procurarmos honrar a Deus em nossos negócios, enfrentaremos eventos inesperados?**

Permita que alguns participantes compartilhem.

A resposta não é simples. Pense sobre essa questão enquanto euuento contar uma história verdadeira da Bíblia sobre um homem de negócios chamado Jó.

A história de Jó

Ninguém sobre a Terra amou e obedeceu a Deus mais do que Jó. Ele foi um grande homem de Deus. Mas um dia, ladrões roubaram seus jumentos, camelos, ovelhas e gado. Ainda pior, um vento derrubou a casa de Jó e matou seus filhos e filhas. Jó ficou doente com feridas dolorosas que cobriram todo o seu corpo. Jó não sabia por que Deus estava permitindo esses eventos inesperados, mas continuou confiando em Deus. Ele disse: "Mesmo que Deus me mate, eu ainda colocarei minha esperança Nele". (13: 15a)

Vire-se para o colega ao lado e questione:

◊ **Que eventos inesperados Jó enfrentou?**
◊ **Se eventos inesperados atingiram nossos negócios, estariamos com falta de fé em Deus ou, teríamos pecado contra Ele? [Não necessariamente. Jó era fiel a Deus, mas Deus ainda permitiu que Jó sofresse eventos inesperados.]**

Após 2 minutos, dê a 2 ou 3 participantes de grupos diferentes uma oportunidade para compartilhar.

Eventos inesperados certamente vêm, mas Deus pode usá-los para o nosso bem.

◊ **Vire-se para alguém perto de você e fale sobre uma ocasião na qual um evento inesperado ocorreu em seus negócios. Compartilhe como você reagiu a isso e o que Deus lhe ensinou.**

Após mais 2 minutos, dê a 2 ou 3 participantes de grupos diferentes uma oportunidade para compartilhar. Então, abra as Escrituras a Tiago 1: 2-3 e diga:

A Bíblia nos diz no livro de Tiago:

“Meus irmãos, considerem motivo de grande alegria o fato de passarem por diversas provações, pois vocês sabem que a prova da sua fé produz perseverança.”

3. FAÇA UM JOGO PARA DISCUTIR COMO REAGIR A EVENTOS INESPERADOS - 8 MINUTOS

Peça aos participantes para formarem 5 grupos. Pegue as Figuras de Eventos Inesperados e vire-as com a face para baixo. Deixe cada grupo escolher um cartão de imagem. Então diga:

Vocês podem discutir o evento que está no cartão por 5 minutos. Por favor, estejam preparados para relatarem suas discussões e responderem à seguinte pergunta:

◊ **Como vocês podem se preparar para esse evento inesperado em seus negócios?**

Após 5 minutos, convide os grupos a relatarem. Em seguida, convide outros grupos para acrescentarem suas ideias. Repita o processo com tantos grupos o tempo permitir. Use as informações na listagem abaixo apenas se necessário para enriquecer a discussão.

Gerenciamento para eventos de negócios inesperados	
Evento	Etapas possíveis da ação
O dinheiro do seu negócio é roubado.	<ul style="list-style-type: none"> • Coloque barras de segurança nas portas e janelas. • Certifique-se de que todas as portas e janelas tenham fechaduras. • Mantenha a caixa de dinheiro em um lugar seguro. • Acima de um certo valor faturado, deposite o dinheiro no banco.
As estradas estão inundadas, sendo assim não é possível obter suprimentos	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar o tamanho do estoque. • Diversificar a linha de produtos. • Desenvolva um fundo de poupança.
O fogo destrói seus produtos.	<ul style="list-style-type: none"> • Compre em quantidade maior a um preço melhor. • Planeje fontes alternativas de suprimentos. • Desenvolva um fundo de poupança.
O preço das matérias-primas aumenta.	<ul style="list-style-type: none"> • Buy in larger quantity at better price. • Plan for alternative sources for supplies. • Develop a savings fund.
Um negócio semelhante ao seu abre nas proximidades.	<ul style="list-style-type: none"> • Manter a fidelidade do cliente. • Vender produtos melhores. • Vender produtos diferentes.

Vocês podem ver que muitas coisas diferentes podem acontecer e afetar seus negócios. Algumas coisas podem prejudicar seus negócios, e outras podem ser uma oportunidade para expandir seus negócios. Vocês precisam estar preparados em ambos os casos.

Uma das ações mais importantes que vocês podem tomar é depositarem dinheiro em um fundo de poupança. A poupança pode dar a vocês a capacidade de responderem a eventos inesperados. O sábio empresário está sempre pensando em coisas que podem acontecer e como se preparar para elas.

4. RESUMA E FECHE AS SESSÕES DO PLANO PARA UM NEGÓCIO MELHOR - 5 MINUTOS

Fique ao lado da tabela 6 Passos de Planejamento de Negócios e diga:

Vamos dizer juntos os 6 Passos do Planejamento de Negócios à medida que eu aponto para cada imagem (Opcional: você olha para os seus cartões).

Depois que você e os participantes tiverem dito todas os 6 Passos, aponte para o Passo 6 e diga:

Isso conclui nossas sessões sobre como planejar um negócio melhor. Vamos nos posicionar e dizer juntos um compromisso para esta sessão:

Eu vou estar preparado para eventos inesperados, confiando em Deus quando eles vierem!

Agora vamos repetir juntos nosso compromisso de planejar um negócio melhor:

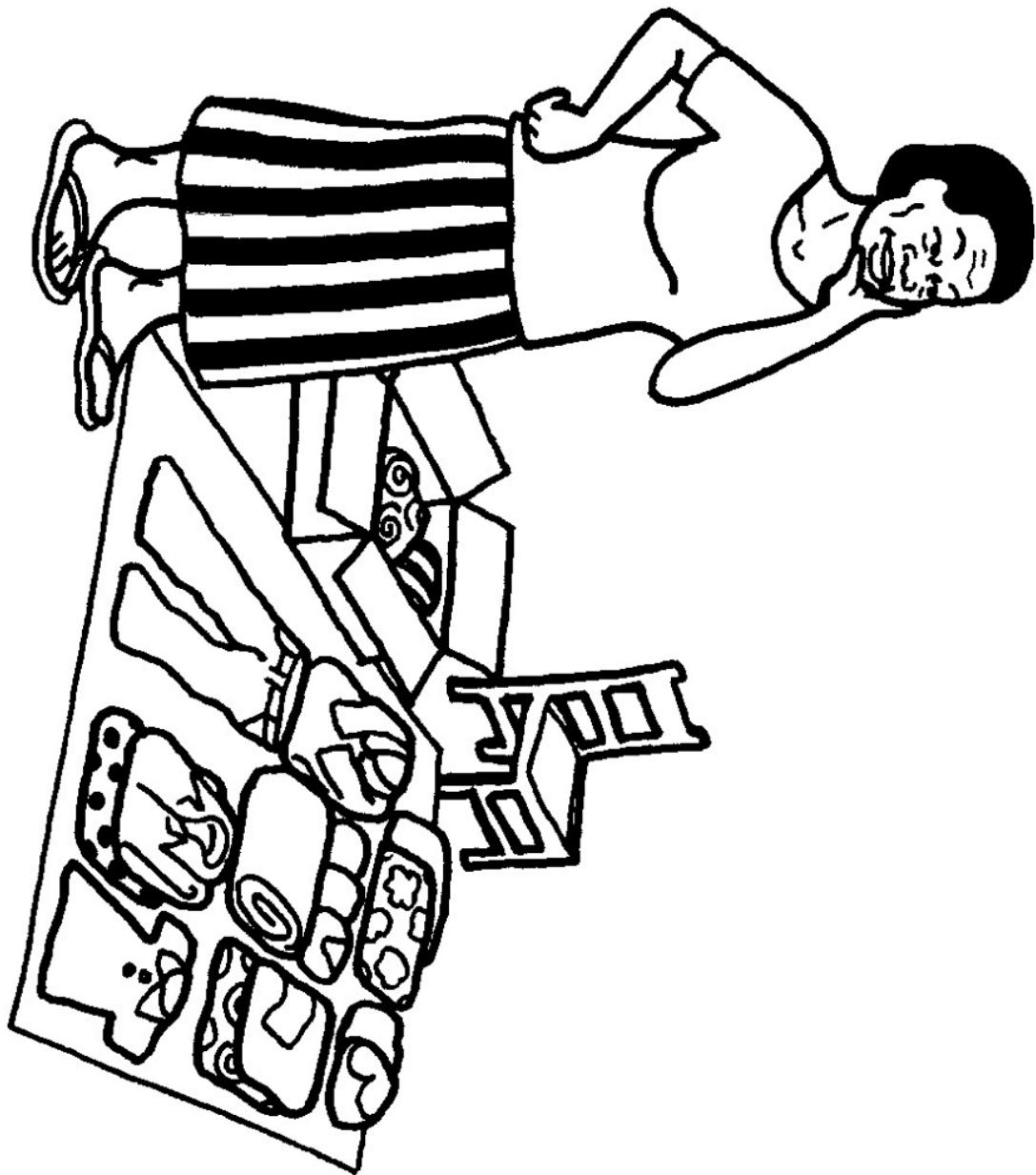
- *Eu posso administrar melhor o negócio que Deus me deu!*
- *Eu posso entender e respeitar meus clientes!*
- *Eu posso melhorar minha produção de negócios!*
- *Eu posso reduzir meus custos de negócios!*
- *Eu posso pedir a Deus e aos outros por ajuda!*

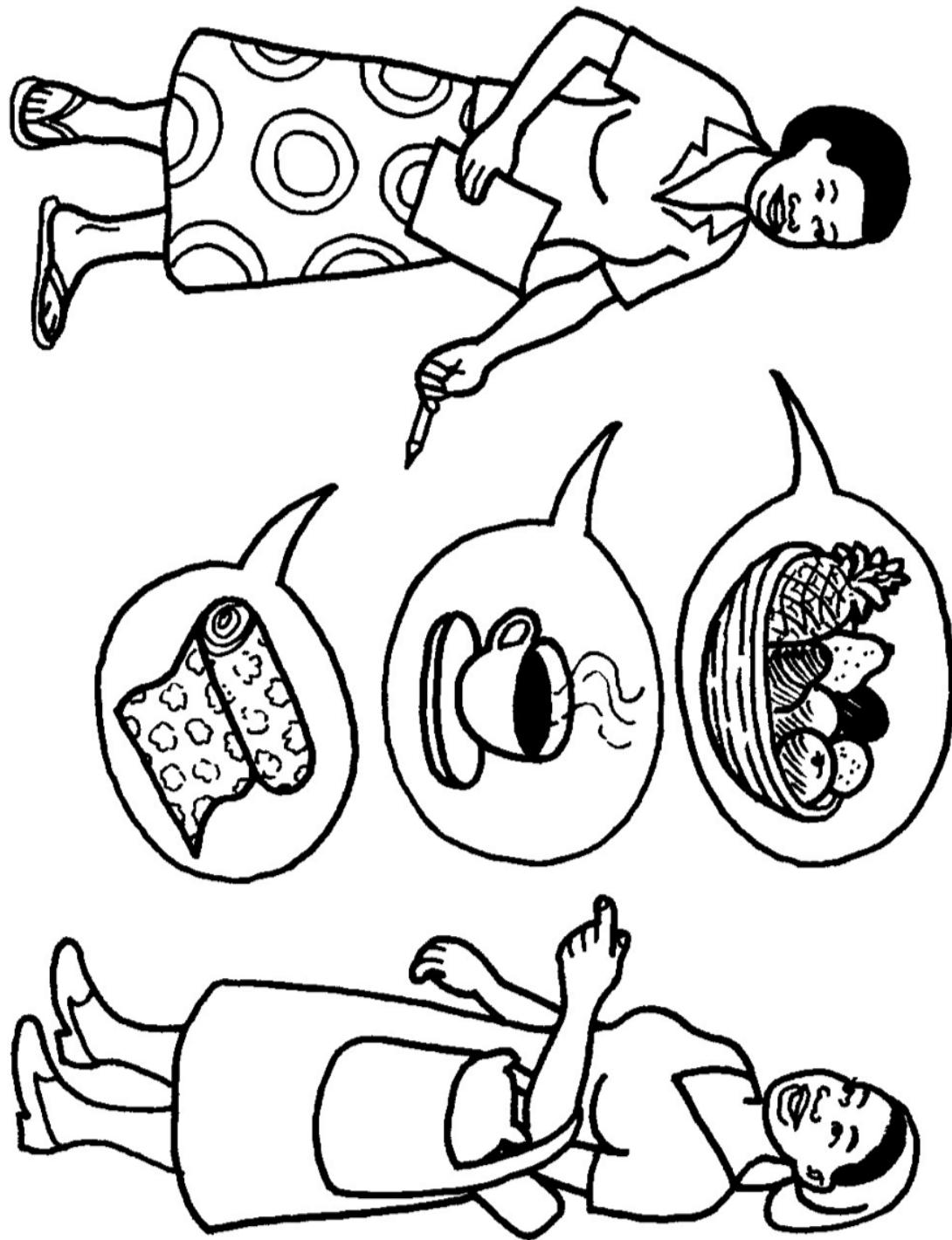
Obrigado pela participação de vocês hoje e ao longo das lições sobre Planejar um Negócio Melhor. Lembrem-se de que Deus nos tornou gerentes de toda a Sua criação, incluindo nossos negócios. Bons gerentes planejam cuidadosamente todos os aspectos de seus negócios para torná-lo melhor. Quando fazemos o melhor possível para planejar nossos negócios, trazemos honra a Deus.

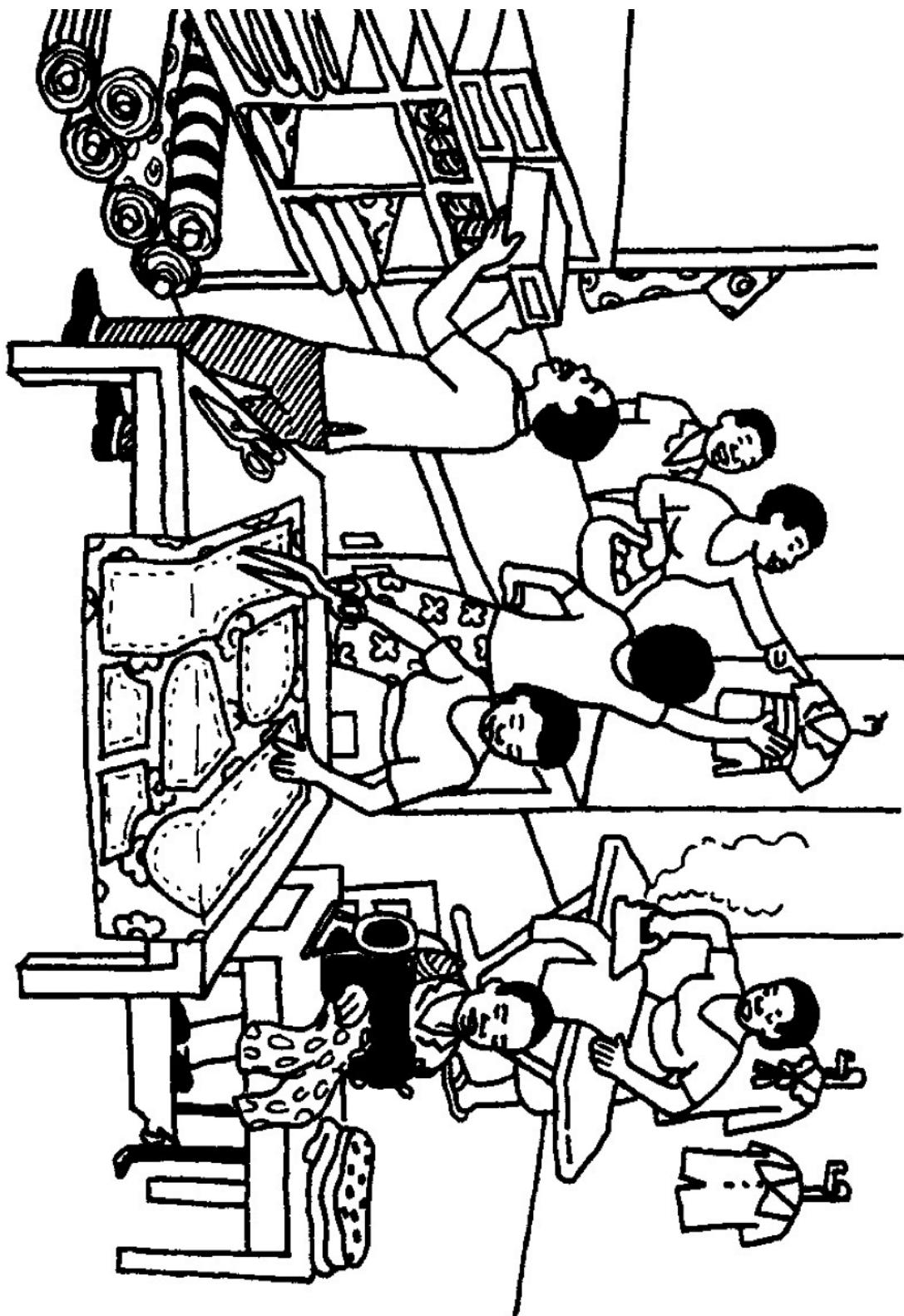
Considere reservar 3-4 minutos de oração silenciosa para refletir sobre a sessão antes de concluir. Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Senhor que jamais muda,
Quando eventos inesperados acontecem, Teu desejo é
nos ensinar e amadurecer. Nos dê a força para confiar
em Ti. Ajude-nos a administrar bem os negócios que
o Senhor nos confiou, para que possamos honrá-Lo
totalmente e prover nossas famílias. Em nome de
Jesus, amém.*

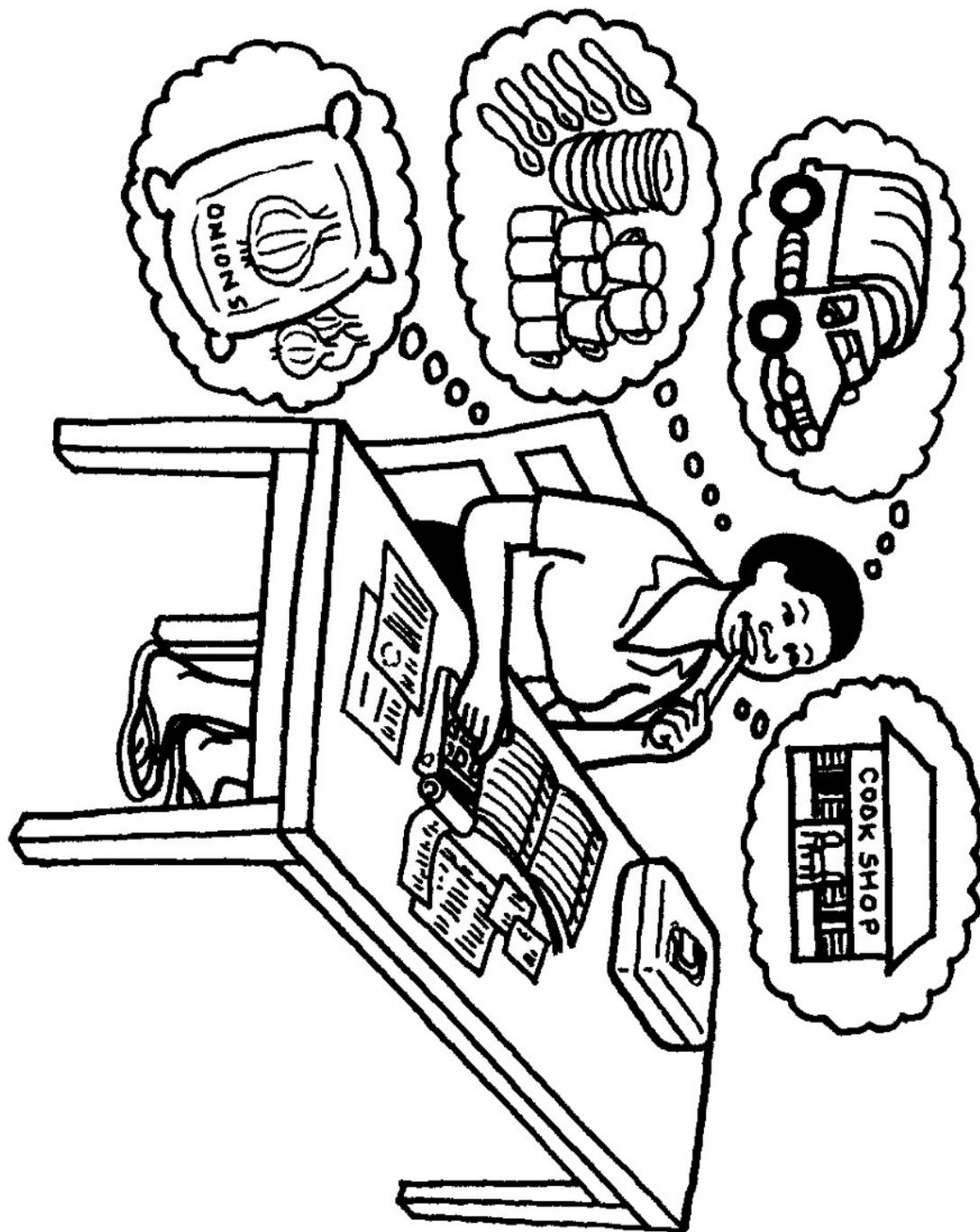
PLANO PARA UM NEGÓCIO MELHOR CONVERSAS DE APRENDIZAGEM FIGURAS

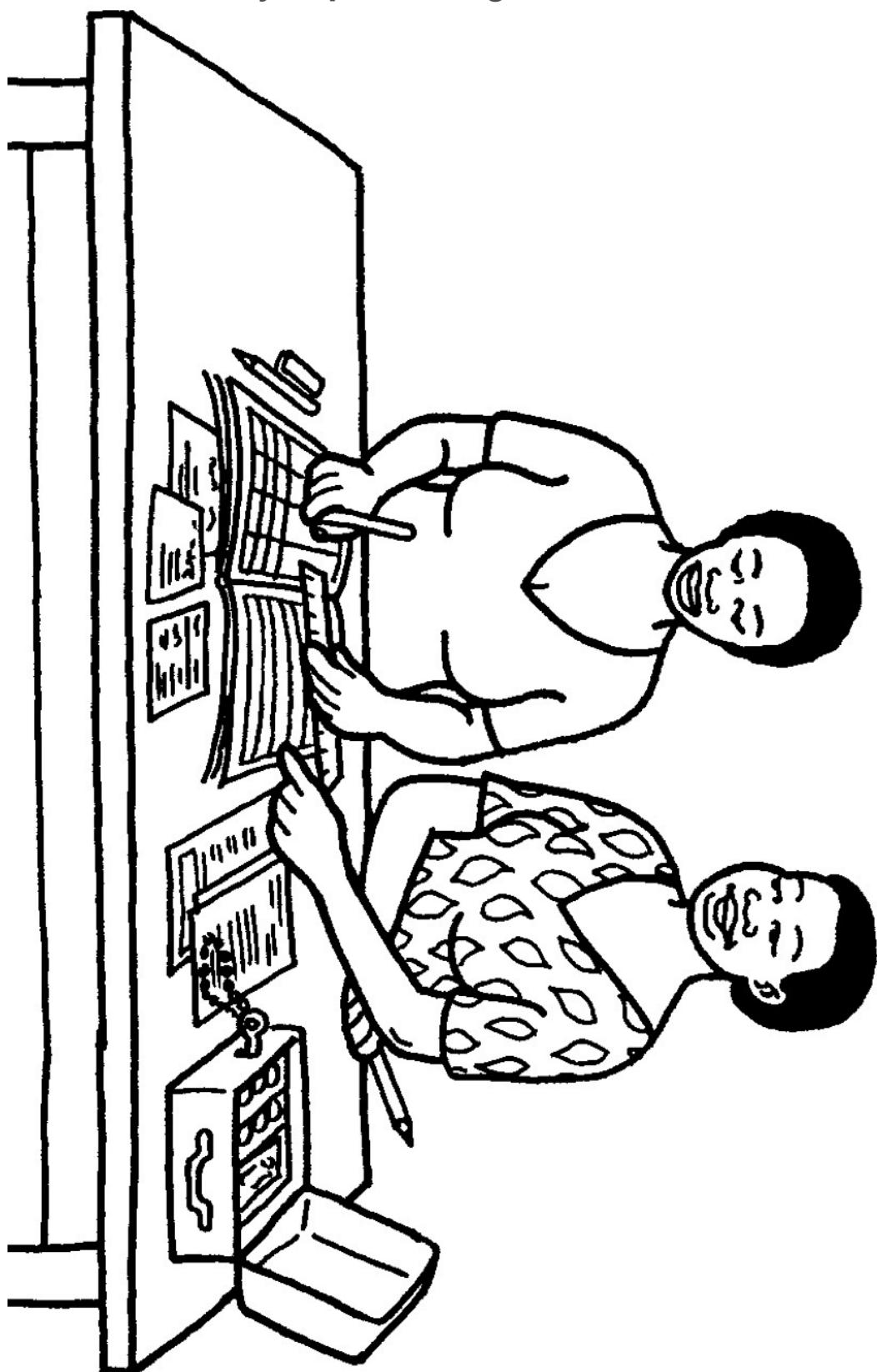
Passo 1: Examinar o que pode ser uma boa ideia de negóciosa

Passo 2: Falar com clientes para testar ideias

Passo 3: Planeje sua produção

Passo 4: Planeje seus custos comerciais

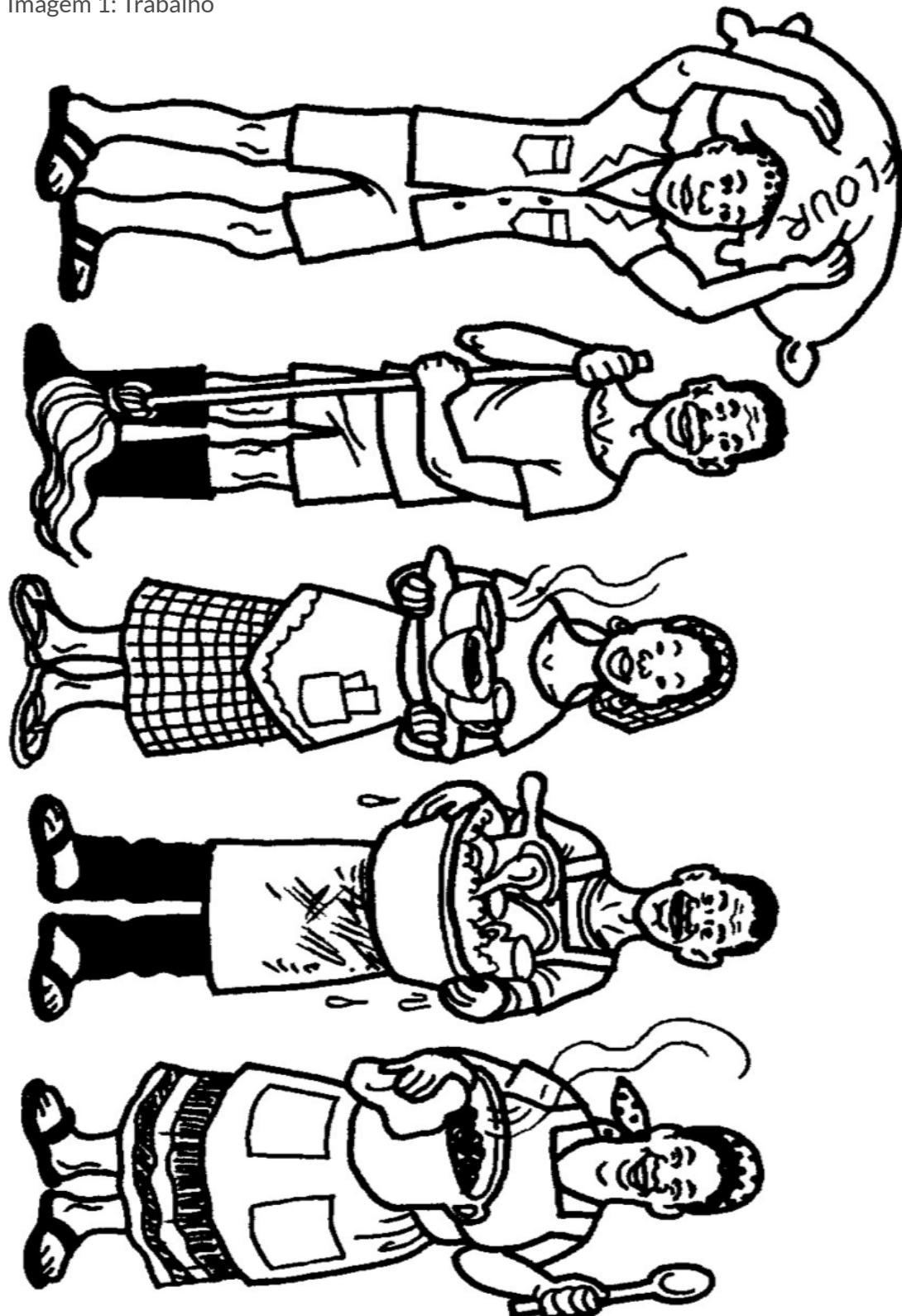


Passo 5: Encontre ajuda para seu negócio

Passo 6: Prepare-se para eventos inesperados

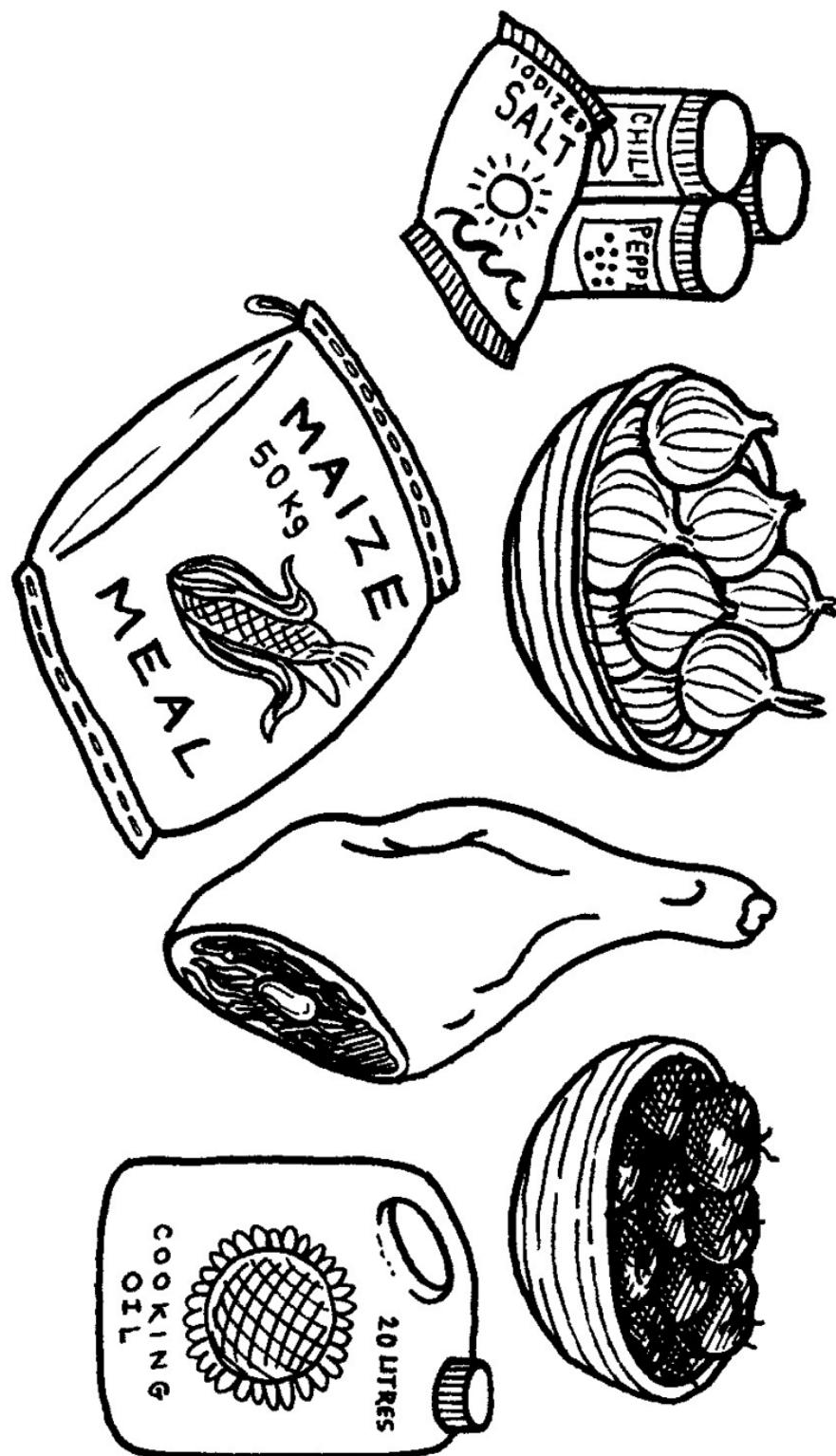
5 Componentes da produção - Imagens

Imagen 1: Trabalho



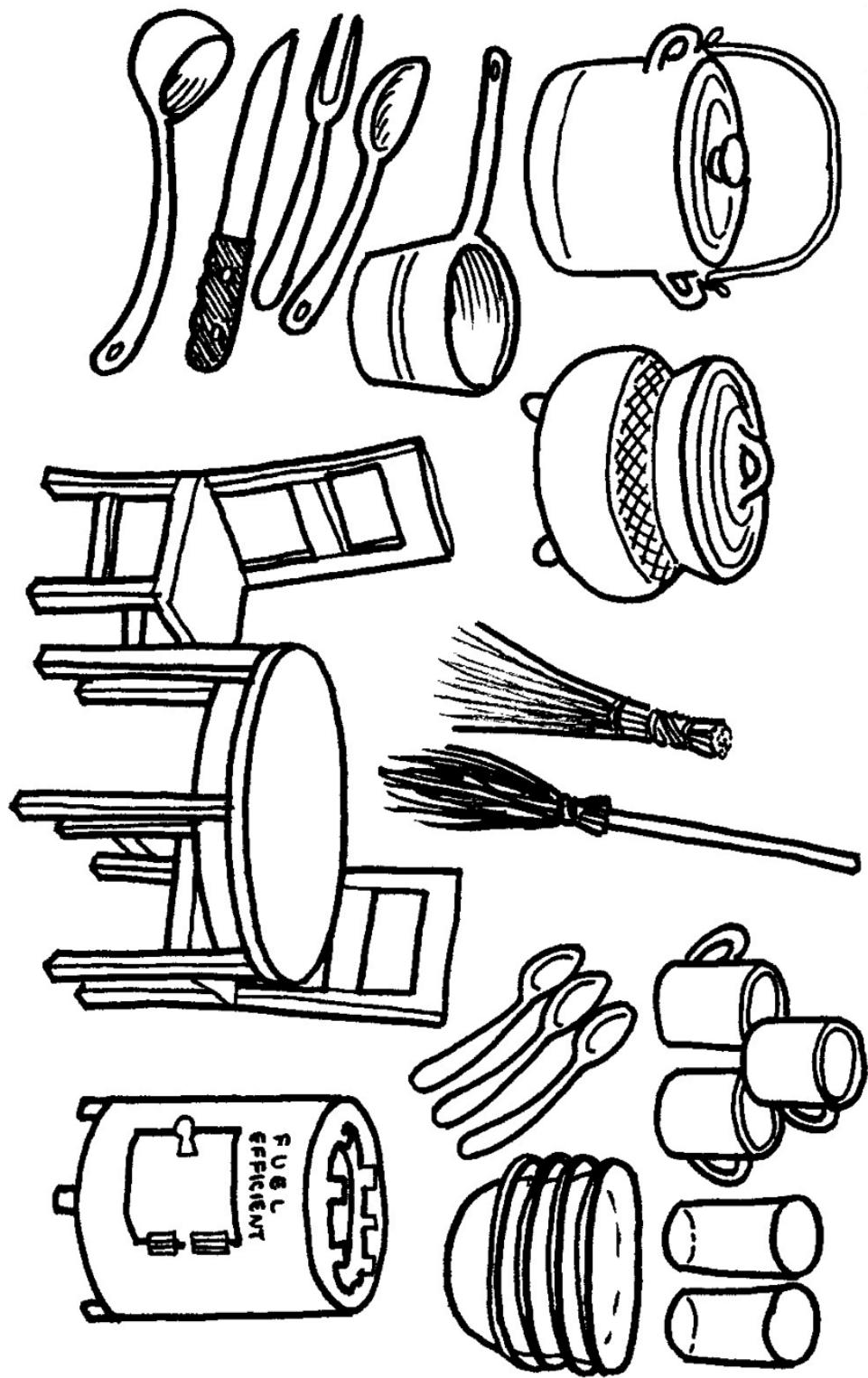
5 Componentes da produção - Imagens

Imagen 2: Materiais e suplementos



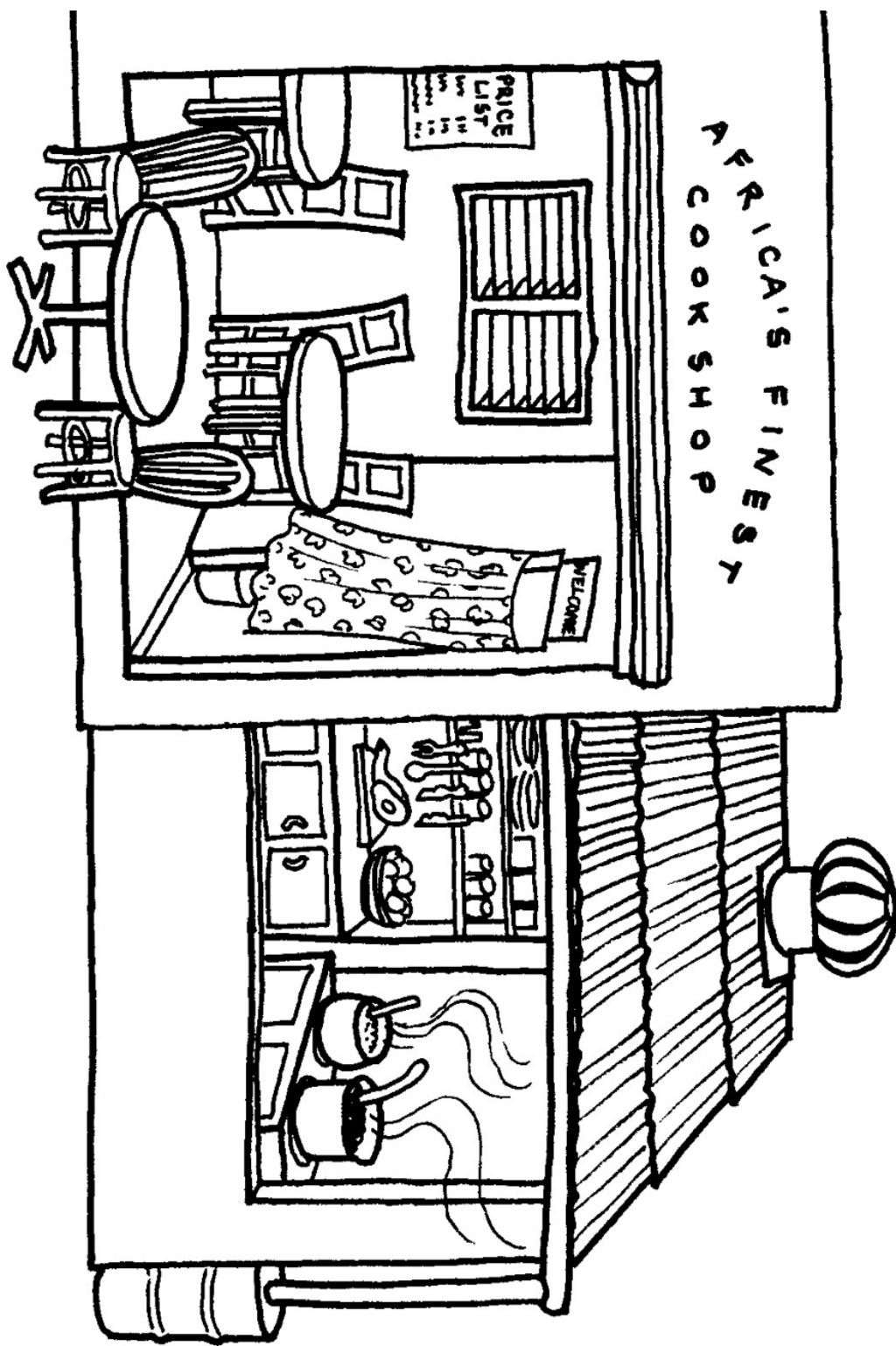
5 Componentes da produção - Imagens

Imagen 3: equipamentos



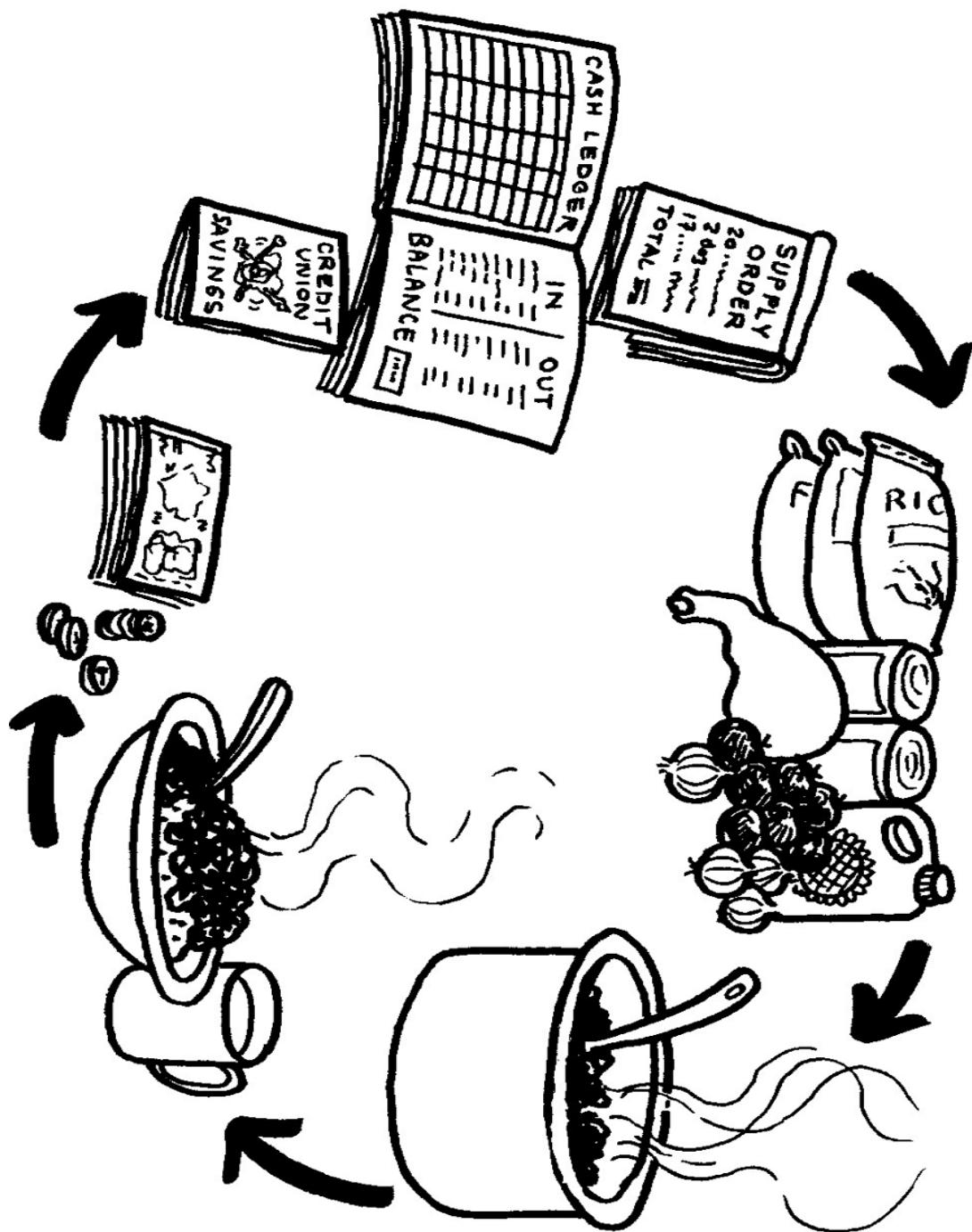
5 Componentes da produção - Imagens

Imagen 4: Área de trabalho



5 Componentes da produção - Imagens

Imagen 5: processo de produção



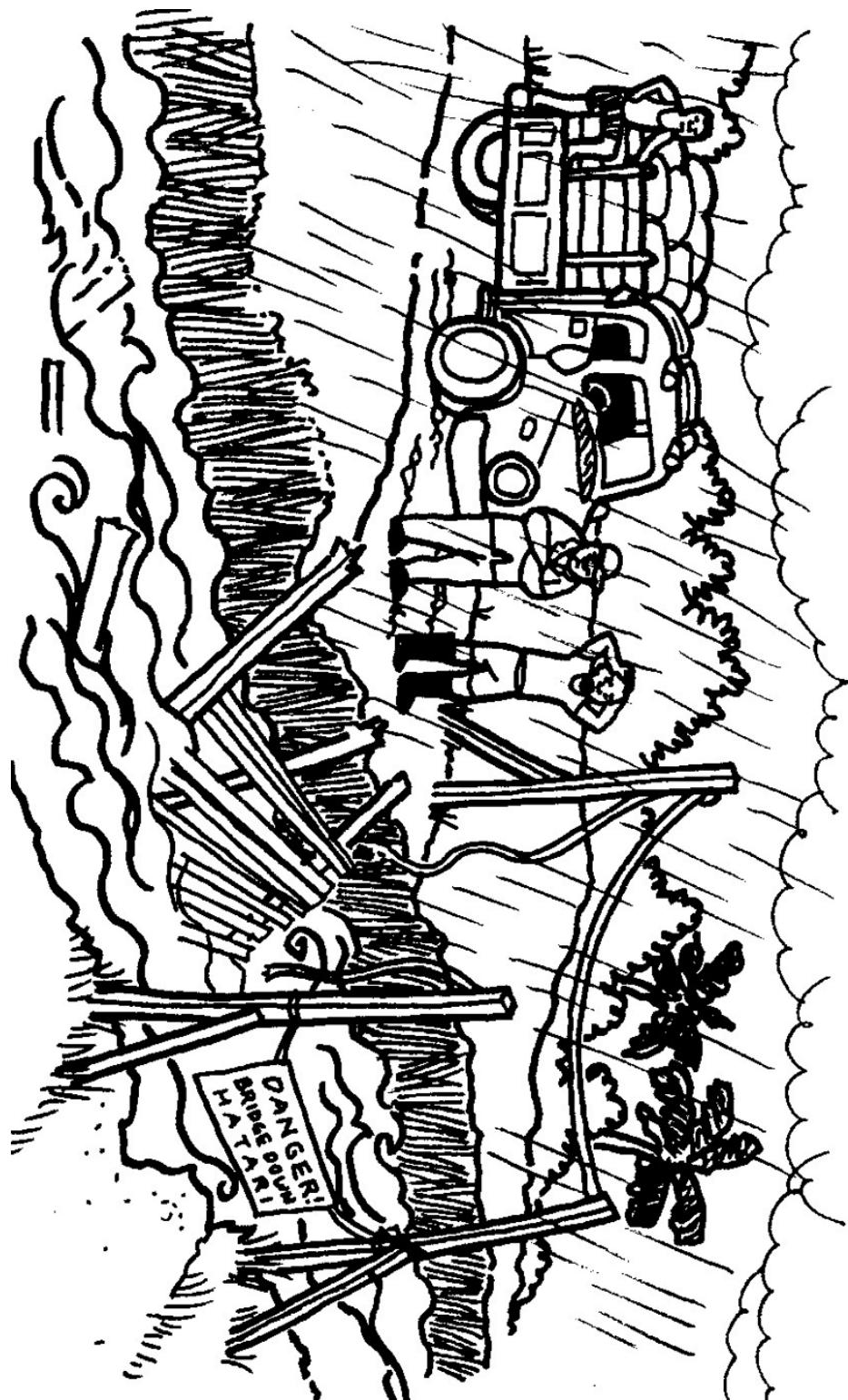
Eventos inesperados - Imagens

Imagen 1: Seu negócio é roubado



Eventos inesperados - Imagens

Imagen 2: Estradas inundadas, você não consegue comprar suplementos.



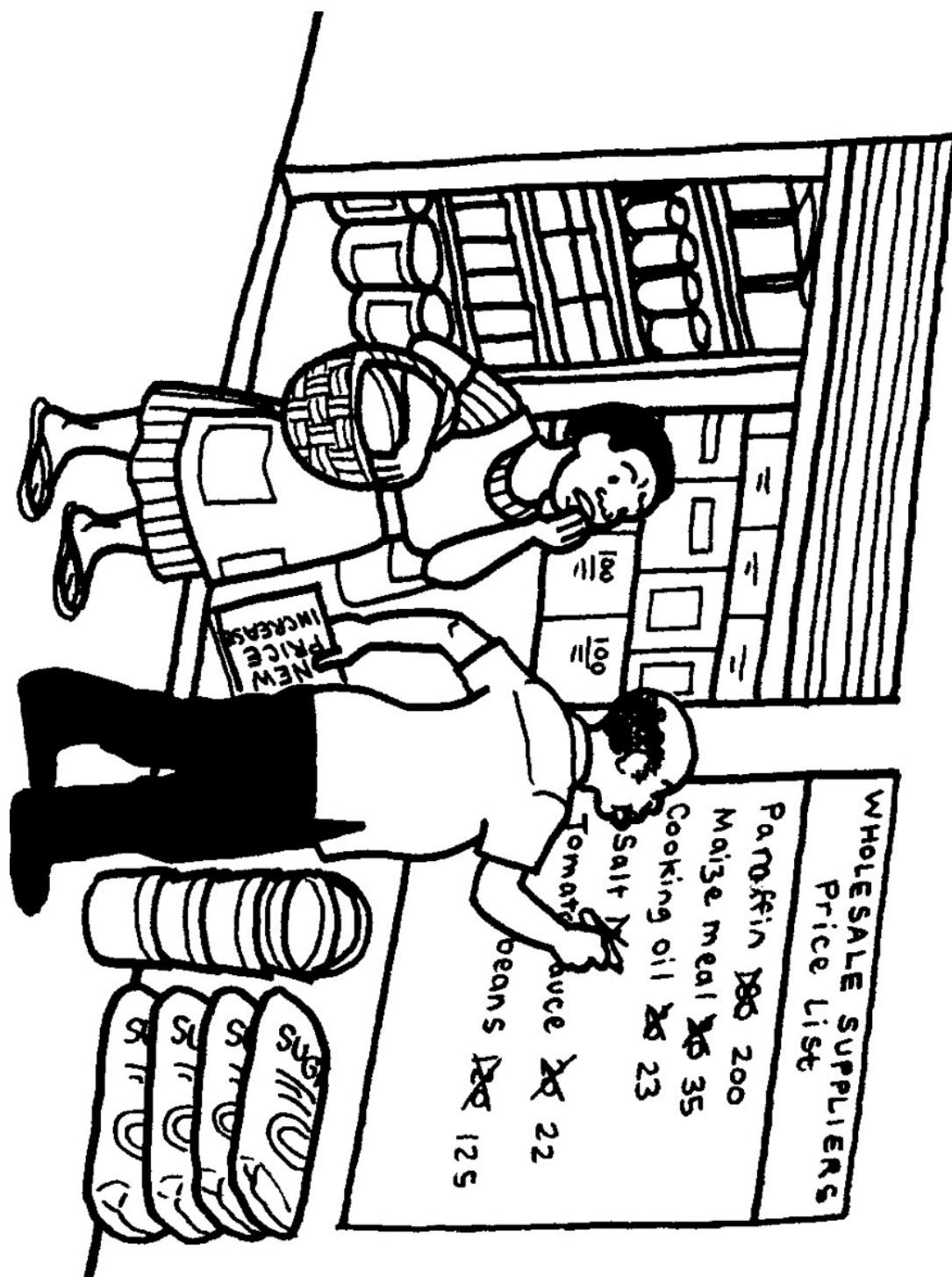
Eventos inesperados - Imagens

Imagen 3: Incêndio destrói seus produtos.



Eventos inesperados - Imagens

Imagen 4: Preço de matéria-prima sobe.



GERENCIAR O DINHEIRO DO SEU NEGÓCIO



P·E·A·C·E



LIÇÃO 1: DINHEIRO SEPARADO PARA USO DOMÉSTICO E COMERCIAL

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Discutidos a necessidade de sabedoria na gestão de dinheiro.
2. Determinado como manter o dinheiro doméstico e o de negócios separado.

PREPARAÇÃO

- Converter valores em dólares para a moeda local apropriada.
- Elaborar um “dinheiro “falso para demonstrar as transações.
- Fazer um desenho de uma mulher gerenciando seu dinheiro. Ela tem dois bolsos em seu vestido em que você pode colocar dinheiro doméstico e de negócios. Anexar também ao fundo uma caixa para o dinheiro de suas vendas..

TEMPO

30 minutos

Passos

1. INTRODUZIR AS SESSÕES DE GERENCIAMENTO DO DINHEIRO COMERCIAL - 3 MINUTOS

Receba os participantes e introduza o novo tópico:

Hoje vamos começar as sessões sobre como gerenciar o dinheiro de seus negócios. Nesse tópico, vamos discutir maneiras de gerenciar melhor o dinheiro para que vocês possam ganhar mais. Nas sessões incluem as informações seguintes:

- Como manter o dinheiro das famílias e da empresa separados,
- Como entender se sua empresa está ganhando dinheiro; e
- Como gerenciar seu dinheiro para manter seu negócio em crescimento.

Todo mundo tem experiência ou conhecimento para compartilhar e todo mundo tem algo para aprender. Nós vamos aprender juntos através de histórias, discussões e atividades. Por favor, sintam-se à vontade para fazerem perguntas.

2 CONTAR A HISTÓRIA SOBRE OS TRÊS SERVOS PARA ILUSTRAR A MORDOMIA BÍBLICA - 12 MINUTOS

Vamos começar ouvindo uma história que Jesus contou sobre três servos. Ouçam e decidam qual dos servos vocês acreditam que administre seu dinheiro com sabedoria.

Abra as Escrituras e leia Mateus 25: 14-19.

A história dos três servos (Mateus 25: 14-19)

“E também será como um homem que, ao sair de viagem, chamou seus servos e confiou-lhes os seus bens. A um deu cinco talentos, a outro dois, e a outro um; a cada um de acordo com a sua capacidade. Em seguida partiu de viagem. O que havia recebido cinco talentos saiu imediatamente, aplicou-os, e ganhou mais cinco. Também o que tinha dois talentos ganhou mais dois. Mas o que tinha recebido um talento saiu, cavou um buraco no chão e escondeu o dinheiro do seu senhor. Depois de muito tempo o senhor daqueles servos voltou e acertou contas com eles.”

◊ Qual desses servos vocês acreditam que administrou o dinheiro com sabedoria?

◊ **Por quê?**

Permitir que 3 ou 4 participantes compartilhem suas ideias. Afirme e elogiar as respostas. Então diga:

Obrigado por seus pensamentos.

Deus confiou a cada um de vocês diferentes recursos, habilidades e oportunidades. Devemos usar sabedoria para administrar tudo o que Ele nos deu, inclusive nosso dinheiro para negócios. Em uma lição posterior, continuaremos explorando essa história.

Formem grupos pequenos de 3-4 pessoas e respondam:

◊ **Quais são as coisas que Deus tem confiado a você; em sua vida e negócios?**
[tempo, vida, talentos, criatividade, ideias de negócio, bens materiais, relacionamentos]

Após 2 minutos, permita que 2 ou 3 participantes compartilhem suas ideias. Afirmar e elogiar as respostas. Então diga:

Certamente, Deus nos confiou muito. Somos responsáveis por cuidar de tudo o que Ele nos deu - nossos filhos, famílias, vizinhos, lares e nossos negócios. Ele fez de cada um de nós gerentes sobre os seus bens, dando-nos a oportunidade de aprender a sermos fiéis e confiáveis.

3 CONTE A HISTÓRIA SOBRE GESTÃO DE DINHEIRO E NEGÓCIOS - 10 MINUTOS

Vamos aprender a ser bons gerentes do dinheiro que Deus nos deu estudando duas maneiras diferentes de usar o dinheiro - despesas domésticas e despesas comerciais. O dinheiro que gastam com vocês mesmos ou com suas famílias é dinheiro doméstico. Quando o dinheiro é gasto em despesas domésticas, você não o recebe de volta. O dinheiro que entra em suprimentos e outros itens para administrar seu negócio é dinheiro para negócios. Se for bem gerido, o dinheiro gasto na sua empresa gera mais dinheiro para si.

Pendure a foto de Esiteri com os bolsos e a caixa de dinheiro. Então diga:

Agora vamos ouvir sobre Esiteri. Ouça como ela gerencia seu dinheiro doméstico e comercial.

História de Esiteri

Esiteri é uma padeira. Ela faz e entrega pão todos os dias. Os lojistas pagam-lhe o pão e fazem-lhe pedidos de pão para o dia seguinte.

Quando ela chega em casa, Esiteri coloca o dinheiro de suas vendas em uma caixa especial, escondido em sua casa. (Coloque todo o dinheiro falso no "caixa" anexada à foto.)

Duas vezes por semana, Esiteri conta seu dinheiro para ver o quanto ela recebeu. (Retire o dinheiro falso da caixa.) Hoje, ela verifica os suprimentos para o seu negócio e decide que precisa de farinha, fermento, sal e açúcar. Esiteri também verifica quais alimentos e outros itens sua família precisa. A lista inclui arroz, sabão, açúcar, cadernos escolares e uma nova vassoura. Esiteri percebe que não tem dinheiro suficiente para comprar tudo e decide que a nova vassoura pode esperar até outra hora. Ela coloca o dinheiro para comprar suprimentos de negócios no bolso esquerdo e o dinheiro para as despesas da casa no bolso direito. (Coloque metade do dinheiro falso em cada um dos bolsos.) Então Esiteri vai às compras para comprar suprimentos de negócios e da família.

Vamos discutir a história de Esiteri.

- ◊ **Onde Esiteri coloca seu dinheiro?** [Ela coloca todo seu dinheiro de receita de vendas em um local seguro. Quando é hora de ir às compras, ela coloca seu dinheiro de negócios e seu dinheiro doméstico em diferentes bolsos.]
- ◊ **Por que Esiteri colocou seu dinheiro de compras em dois bolsos diferentes?** [Esiteri quer controlar a quantia que gasta para seus negócios e para sua família. Esiteri quer saber quanto dinheiro gasta em seu negócio e quanto em sua família.]
- ◊ **Como ela sabe quanto dinheiro colocar no bolso da empresa e no bolso da casa?** [Ela pensa sobre o que precisa comprar para seus negócios e quanto está disponível para suas necessidades familiares.]

Agradeça aos participantes por suas ideias e finalize dizendo:

Separar o dinheiro das famílias e das empresas ajuda a controlar os gastos das famílias - isso economiza mais dinheiro no negócio, para que vocês ganhem mais dinheiro. Fazer isso pode ser muito difícil, mas vocês podem honrar a Deus sendo administradores sábios daquilo que Ele lhes deu.

4 DISCUTIR COMO MANTER O DINHEIRO DOMÉSTICO E EMPRESARIAL SEPARADO - 12 MINUTOS

Anteriormente, aprendemos que o dinheiro doméstico é dinheiro de gastos pessoais e com nossa família.

- ◊ **Quais são os exemplos de suas despesas domésticas?** [Alimentos, roupas, aluguel, mensalidades escolares, remédios, eventos familiares, como casamentos ou funerais, etc.]

Também aprendemos que dinheiro para negócios é dinheiro para gastar em suprimentos e outras coisas necessárias para o seu negócio.

◊ **Quais são os exemplos de suas despesas comerciais?** [Suprimentos, equipamentos, aluguel, combustível, mão de obra, transporte, etc.]

Da história vocês ouviram que Esiteri tem três maneiras de administrar seu dinheiro:

- Ela mantém seu dinheiro de receita de vendas em um local escondido.
- Ela decide a quantidade de dinheiro que ela precisa para o seu negócio e para itens domésticos.
- Ela mantém seu dinheiro de negócios em um lugar e dinheiro doméstico em outro lugar quando ela vai ao mercado. Ela não mistura os dois.

Por favor, formem pares. Vocês têm 3 minutos para discutirem as seguintes questões.

Estejam preparados para compartilharem suas ideias com o grupo.

◊ **O que você pode aprender com Esiteri sobre ser um bom administrador do dinheiro que Deus lhe deu?**

◊ **Como você pode manter seu dinheiro doméstico e comercial separado?**

Depois de 2 minutos, peça a 3 ou 4 voluntários para explicar o que ela pode fazer para manter seu dinheiro doméstico e comercial separado. Elogie os planos.

5. COMPROMISSO COM A SEPARAÇÃO DO DINHEIRO DOMÉSTICO E COMERCIAL- 5 MINUTOS

Pense no que vocês aprenderam hoje.

Pergunte a vários voluntários:

◊ **O que você planeja fazer como resultado da sessão de hoje? Procure por ideias específicas.**

Agradeça aos voluntários e convide todos a se comprometerem. Fale:

Vamos dizer juntos:

Eu administrarei o que Deus me deu com sabedoria, separando dinheiro doméstico e comercial.

Bom trabalho hoje! Vocês fizeram planos para separarem dinheiro doméstico e comercial.

Isso lhes dá mais controle sobre seu dinheiro, fazendo de vocês gerentes melhores do dinheiro que Deus os confiou para usarem. A próxima sessão é sobre como calcular a quantidade de lucro que sua empresa está fazendo.

Obrigado a todos por participarem. Peça vários voluntários para fechar em oração. Encerre com uma oração semelhante abaixo:

*Deus Pai,
“O Senhor confiou em cada um de nós com Suas
posses. Ensina-nos a sermos bons administradores de
tudo o que o Senhor nos deu, especialmente do nosso
dinheiro, para que o Senhor seja honrado em nossas
vidas e negócios. Em nome de Jesus, Amém.”*



LIÇÃO 2: CALCULE SEU LUCRO

OBJETIVOS

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Assimilado a ideia bíblica de criar e cuidar da riqueza.
2. Praticado o cálculo do lucro de um negócio em um exercício de amostra.

PREPARAÇÃO

- Três caixas etiquetadas: “Entrada”, “Despesas de negócios” e “Despesas domésticas” (para grupos analfabetos, use símbolos ou imagens para representar esses rótulos).
- Dinheiro falso adaptado ao valor equivalente em moeda local.
- 20 notas de 10

TEMPO

30 minutos

Passos

1 REVISÃO DO TÓPICO SOBRE A IMPORTÂNCIA DE MANTER O DINHEIRO COMERCIAL SEPARADO DO DINHEIRO DOMÉSTICO - 3 MINUTOS

Hoje vamos discutir como calcular os lucros. Antes de começarmos, vamos revisar a sessão anterior. Vocês discutiram a necessidade de administrarem sabiamente o dinheiro que Deus lhes deu, determinando a diferença entre o dinheiro dos negócios e do agregado familiar. O dinheiro dos negócios é para investir nos negócios para ganharem mais dinheiro. O dinheiro da família é para gastar nas necessidades da família.

Convide 2-3 voluntários para compartilhar:

- ◊ Qual foi a sua experiência mantendo o negócio e o dinheiro da casa separados?

Obrigado por compartilhar. Faça um resumo das ideias e reforce as boas práticas.

2. CONTINUE A HISTÓRIA SOBRE OS TRÊS SERVOS PARA ILUSTRAR O CONCEITO DE ADMINISTRADOR / MORDOMIA SOB A ÓTICA BÍBLICA - 8 MINUTOS

Vamos continuar a explorar a história que Jesus contou sobre três servos.

Convide 2-3 voluntários para compartilhar:

- ◊ O que vocês podem lembrar sobre esta história da semana passada?
[Assegure-se de que todos os três servidores sejam mencionados, junto com as quantias de dinheiro confiadas a cada um deles.]

Ouçam novamente a história que Jesus contou. Observem o que acontece quando o mestre retorna.

Abra as Escrituras e leia Mateus 25: 19-23.

A história de três servos, continuação (Mateus 25: 19-23)

“Depois de muito tempo o senhor daqueles servos voltou e acertou contas com eles. O que tinha recebido cinco talentos trouxe os outros cinco e disse: ‘O senhor me confiou cinco talentos; veja, eu ganhei mais cinco.’ O senhor respondeu: ‘Muito bem, servo bom e fiel! Você foi fiel

no pouco; eu o porei sobre o muito. Venha e participe da alegria do seu senhor!' "Veio também o que tinha recebido dois talentos e disse: 'O senhor me confiou dois talentos; veja, eu ganhei mais dois'. "O senhor respondeu: 'Muito bem, servo bom e fiel! Você foi fiel no pouco; eu o porei sobre o muito. Venha e participe da alegria do seu senhor!'

◊ **O que os servos fizeram que fez seu mestre feliz?**

◊ **Como Deus quer que administremos nosso dinheiro?**

Permitir que 3 ou 4 participantes compartilhem. Agradeça e elogie-os por suas respostas.

Não importa a quantia de dinheiro que Deus tenha dado a vocês, Ele espera que vocês administrem isso sabiamente. Isso inclui usar sabiamente o que Deus lhes confiou para obter lucro em seus negócios.

Na sessão anterior, vocês aprenderam que investir lucro em suas empresas ajuda a ganhar mais dinheiro. Saber quanto lucro sua empresa está fazendo permite planejar e administrar melhor seu dinheiro. Então vocês podem saber quanto dinheiro está disponível para reinvestir no negócio e ajudá-lo a crescer. Você também podem saber quanto está disponível para gastarem nas necessidades da família.

3 DEMONSTRAR COMO CALCULAR LUCROS - 10 MINUTOS

Vou demonstrar como calcular os lucros usando o negócio de panificação da Esiteri. Como vocês viram antes, Esiteri precisa de 3 lugares para guardar seu dinheiro. Ela mantém uma caixa "Entrada" escondida para todo e qualquer dinheiro que entra em seu negócio (*mostre a caixa de entrada*). Ela também usou um bolso para guardar o dinheiro para suas despesas de negócios. Em vez de usar o bolso de Esiteri, esta é a caixa "Despesas de negócios" (*mostre a caixa Despesas de negócios*). Finalmente, Esiteri tem uma caixa de despesas domésticas onde ela coloca dinheiro para usar em despesas familiares (*mostre a caixa de despesas domésticas*).

Aqui está como Esiteri mantém o controle de seu dinheiro de negócios e quanto dinheiro ela ganha.

À medida que for explicando, use o dinheiro e as caixas falsas para demonstrar como funciona o sistema de contabilidade de caixa.

As Transações Comerciais da Panificação da Esiteri para a Semana 1

	Caixa de entrada	Despesas comerciais	Despesas domésticas
1. Começo da semana	1000	+ 500	+ 500
2. Suprimentos para fazer pão		-300	
3. Transporte		-100	
4. Combustível		-100	
5. Itens para casa			-500
6. Vendas de pão	+1000		
7. Total da semana	1000	0	0

1 No início da semana, Esiteri tem 1000 Reais em sua caixa de Entrada. Esse dinheiro é seu salário da semana anterior. (*Coloque 1000 na caixa Entrada: 10 notas de 100.*)

Com base em suas despesas na semana passada, Esiteri decide gastar 500 para seu negócio deixando 500 para suas despesas domésticas. (Mova de 500 a 5 notas de 100 - da caixa de Entrada para a caixa Despesas comerciais e move de 500 a 5 notas de 100 para a caixa Despesas domésticas).

2 Durante a semana, Esiteri gasta 300 em Suprimentos para fazer pão. (*Pegue de 300 a 3 notas de 100 - fora da caixa Despesas comerciais e entregue a outro participante como se estivesse comprando suprimentos.*)

3 Esiteri gasta 100 em transporte. (*Pegue 100 – 1 nota de 100 – da caixa Despesas comerciais e entregue a outro participante.*)

4 Esiteri gasta 100 em seu combustível para assar. (*Pegue 100 – 1 nota de 100 – da caixa Despesas comerciais e entregue a outro participante.*)

5 Esiteri também compra 500 de comida e outros itens para sua família. (*Retire 500 da caixa Custo da família e dê para outro participante.*)

6 A Esiteri vende 200 pães a 50 cada, por um valor total em dinheiro de 1000. (*Peça a um dos participantes que lhe dê 10 notas de 100 e coloque-o na caixa de Entrada.*)

7 No final da semana, ela tem 1000 em sua Caixa de Entrada. (*Mostrar 1000 na caixa de Entrada.*)

Esiteri se pergunta qual foi o lucro que teve com suas vendas semanais. Ela sabe que o dinheiro que entra no negócio pelas vendas é diferente do lucro. Ela deve primeiro subtrair a quantia de dinheiro que gastou em despesas de negócios. Vamos juntos calcular o lucro de Esiteri:

Demonstrar:

Esiteri fez vendas no valor de -----	1000	(tem 6 (planilha acima) - o montante final na caixa de Entrada)
Menos Despesas de negócios de-----	500	(Itens 2, 3 e 4 - montantes gastos do Caixa de despesas de negócios)
é igual Um lucro de	500	FRW
a		

Para calcular

Dinheiro de vendas	(1000 FRW)
- Custos	(500 FRW)
= Lucro total	(500 FRW)

Esiteri se pergunta sobre outra questão importante.

◊ **O negócio de Esiteri está crescendo? Por que ou por que não?** [Não!! Ela começa e termina a semana com a mesma quantia de dinheiro (1000). Ela investe a mesma quantia em materiais toda semana (500) e faz o mesmo lucro (500).]

Faça e responda a perguntas ou comentários que os participantes tenham sobre os cálculos de negócios da Esiteri.

4 PRATICAR CALCULANDO A RENTABILIDADE PARA O SEU NEGÓCIO - 10 MINUTOS

Prepare os participantes para calcularem a lucratividade de seus negócios. Peça-lhes para formarem duplas. Diga:

Pense nas suas atividades de negócios da semana anterior (ou escolha um dia apenas). Vocês têm 5 minutos para discutirem:

- ◊ Qual foi o valor total que ganharam com vendas na semana passada (ou durante um dia)?
- ◊ Qual foi o valor total de suas despesas comerciais na semana passada (ou durante um dia)?
- ◊ Qual foi o valor total do lucro (vendas menos despesas)?

Após 5 minutos, peça a uma ou mais duplas (, dependendo do tempo que restar), para relatarem como calcularam os lucros.

Agradeça aos voluntários e faça um resumo, lembrando aos participantes:

Vocês podem usar o sistema de contabilidade de caixa ou envelopes, bolsos, bolsas ou outros recipientes para separarem suas receitas e despesas. É útil para entenderem os lucros, manterem o controle do dinheiro e calcularem o lucro.

Convide 2 ou 3 participantes para compartilhar:

- ◊ **Como a compreensão do lucro podem torná-los melhores Administradores do dinheiro que Deus lhes deu?**

Agradeça aos participantes e elogie suas respostas.

5. COMPROMISSO COM O CÁLCULO DO LUCRO - 3 MINUTOS

Pensem no que vocês podem fazer como resultado da sessão de hoje.

Pergunte a vários voluntários:

- ◊ **O que você vai fazer para administrar seu dinheiro ou calcular o lucro?**
Aprofunde e busque para ideias específicas.

Agradeça aos voluntários e convide todos a se comprometerem. Diga:

Vamos ficar de pé e juntos repitam depois de mim:

Honrarei a Deus, administrando sabiamente meu lucro!

Pense e, se possível, faça o que discutimos hoje. Lembrar:

LUCRO = VENDAS – CUSTO

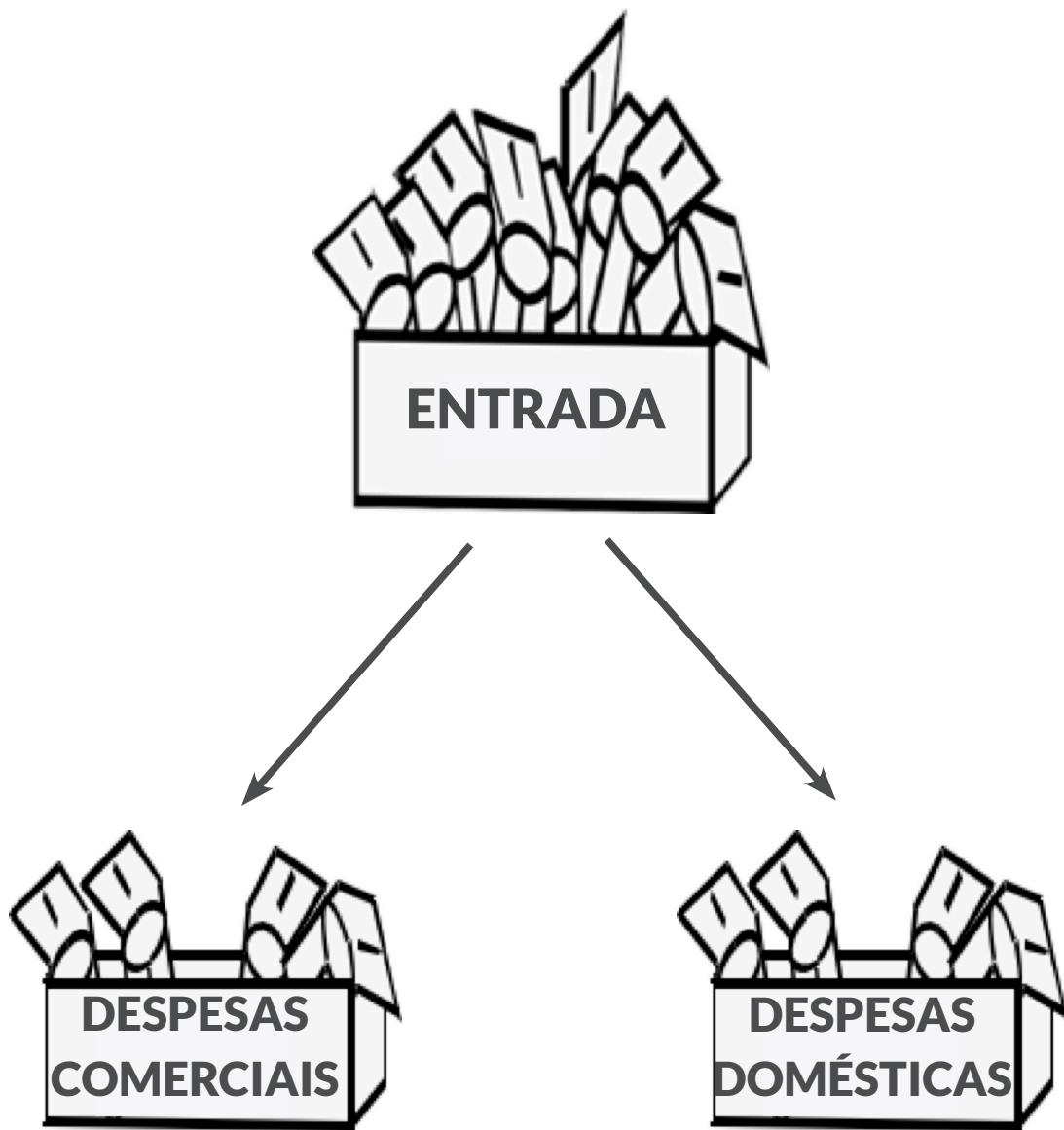
Bom trabalho hoje! Lembrem-se, Deus espera que vocês administrem seu dinheiro com sabedoria, inclusive usando o que Ele lhes confiou para obterem lucro em seus negócios. Saber quanto sua empresa ganha permite que planejem e administrem melhor o dinheiro que Deus lhes deu. Na próxima sessão, mostraremos como o sistema de contabilidade de caixa podem ajudá-los a rastrear, planejar e investir dinheiro com sabedoria.

Agradeça a todos por participarem. Peça vários voluntários para fechar com uma oração.

Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Doador de tudo,
O Senhor nos capacitou a entender nossos lucros
empresariais. Dá-nos sabedoria na gestão do nosso
dinheiro de negócios, para que possamos honrá-Lo e
melhor cuidar de nossas famílias e comunidades. Nós
te louvamos pelos teus muitos dons, ó Jesus. Amém!*

SISTEMA DE CAIXA DA CONTABILIDADE





LIÇÃO 3: INVISTA EM SEU NEGÓCIO

OBJETIVOS

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Estudado de forma cuidadosa a ideia bíblica de reinvestimento nos negócios.
2. Utilizado o sistema de contabilidade de caixa para demonstrar:
 - como rastrear dinheiro e controlar gastos
 - a importância de reinvestir a renda no negócio
3. Avaliado como o aumento do investimento pode aumentar os lucros.

PREPARAÇÃO

- Usar as mesmas três caixas marcadas como “Entrada”, “Despesas de Negócios” e “Despesas Domésticas” (ou símbolos / fotos para representar esses rótulos) da Sessão 2.
- Usar o mesmo dinheiro falso da Sessão 2 e adicione notas para um total de 30 notas de 100.

TEMPO

30 minutos

Passos

1 REVISAR “AS MANEIRAS DE CALCULAR O SEU LUCRO” - 3 MINUTOS

Hoje vamos discutir maneiras de acompanhar, planejar e investir seu dinheiro de negócios. Antes de começarmos, vamos revisar a sessão anterior. Havíamos discutido como a compreensão e o cálculo do lucro permitem que vocês gerenciem melhor o dinheiro que Deus lhes deu.

Convide 2-3 voluntários para compartilhar:

◊ Qual foi sua experiência calculando o seu lucro?

Agradeça por compartilharem. Faça um resumo das ideias e reforce as boas práticas.

2 CONTINUE A HISTÓRIA SOBRE OS TRÊS SERVOS PARA ILUSTRAR A ADMINISTRAÇÃO - 7 MINUTOS

Hoje vamos terminar de ouvir a história que Jesus contou sobre os três servos. Nós já ouvimos falar dos dois primeiros servos.

Convide 2-3 voluntários para compartilhar:

◊ O que você pode lembrar sobre a história da semana passada? [Certifique-se de que todos os três servos sejam mencionados, juntamente com as quantias de dinheiro que foram confiadas a cada um deles. Certifique-se de que a boa gestão e o lucro duplicado dos dois primeiros servidores sejam mencionados.]

Agora, ouçam o que acontece ao terceiro servo.

Abra as Escrituras e leia Mateus 25: 24-28:

A história de três servos, continuação (Mateus 25: 24-28)

“Por fim veio o que tinha recebido um talento e disse: ‘Eu sabia que o senhor é um homem severo, que colhe onde não plantou e junta onde não semeou. Por isso, tive medo, saí e escondi o seu talento no chão. Veja, aqui está o que lhe pertence’. O senhor respondeu: ‘Servo mau e negligente! Você sabia que eu colho onde não plantei e junto onde não semeei? Então você devia ter confiado o meu dinheiro aos banqueiros, para que, quando eu voltasse, o recebesse de volta com juros. ‘Tirem o talento dele e entreguem-no ao que tem dez’.”

- ◊ O que aconteceu com o servo que não investiu seu dinheiro?
- ◊ Como você acha que Deus deseja que invistamos o dinheiro de nossos negócios?

Permita que 3 ou 4 participantes compartilhem. Agradeça e elogie-os por suas respostas.

Assim como o primeiro servo que colocou seu dinheiro para trabalhar imediatamente, Deus espera que vocês invistam o dinheiro de seus negócios com sabedoria. Não importa a quantia de dinheiro que Deus lhe deu, Ele é honrado quando vocês a administraram sabiamente. Investir dinheiro de volta em seus negócios é importante para que ele cresça adequadamente e forneça renda para cada um de vocês.

Voltem-se para um colega ao e discutam:

- ◊ De que maneiras vocês já investem de volta em seu negócio?

Após 2 minutos, permita que 3 ou 4 participantes compartilhem. Agradeça e elogie-os por suas respostas.

3 DEMONSTRAR O USO DO SISTEMA DE CONTABILIDADE DE CAIXA PARA RASTREAR, PLANEJAR E INVESTIR DINHEIRO - 10 MINUTOS

Use as caixas ou contêineres marcados como “Entrada”, “Despesas comerciais” e “Despesas domésticas”. Diga:

Na sessão anterior, você viu Esiteri usar caixas para rastrear seu dinheiro. Isso é chamado de “sistema contábil de caixa”. Você pode usar sacos, cestas, bolsos ou qualquer outro objeto, desde que você saiba qual caixa é para receber dinheiro e quais caixas são para despesas comerciais e despesas domésticas. Também é importante certificar-se de que o método escolhido mantenha seu dinheiro seguro. Hoje vamos mostrar como o sistema contábil caixa pode ajudá-los a rastrear seu dinheiro, para que vocês possam decidir como investir sabiamente o dinheiro que Deus lhes deu.

Esiteri tinha 3 caixas que ela usou para separar seu dinheiro:

- Caixa de dinheiro para o dinheiro que entra no negócio
- Caixa de despesas de negócios para o dinheiro de suas despesas comerciais
- Caixa de despesas Domésticas para o dinheiro de despesas domésticas e familiares

Vocês aprenderam que o negócio de Esiteri é lucrativo, mas não está crescendo. Vejamos como os negócios de Esiteri podem crescer se ela usar alguns de seus ganhos e investir todo o empréstimo em seus negócios.

Separe 8 voluntários para ajudar na demonstração. Dê a cada voluntário a quantia de dinheiro listada abaixo, nas notas especificadas. Peça aos voluntários que se apresentem e desempenhem seus papéis conforme necessário e depois voltem para seus lugares.

- Esiteri: 1000 Francos (10 notas de 100) em sua caixa “Entrada”
- 3 clientes para Esiteri: (Dê a cada cliente 1 nota de 100)
- Credor: 1000 (10 notas de 100)
- Vendedor de suprimentos de panificação
- Artigos para o lar
- Vendedor de combustível.

O negócio de Panificação de Esiteri: Transações da semana 2

	Entrada	Despesas comerciais	Despesas domésticas
1. No início da semana	1000	+500	+500
2. Esiteri recebe um novo empréstimo		+1000	
3. Total disponível para o negócio		1500	
4. Suprimentos de panificação		-1000	
5. Transporte		-200	
6. Combustível		-200	
7. Pagamento de empréstimo		-100	
8. Coisas de casa			-500
9. Venda de pão	+3000		
10. No final da semana	3000	0	0

1. No início da semana, Esiteri tem 1000 em sua caixa de Entrada. Esse é o mesmo 1000 que ela teve no final da semana anterior. (*Peça a Esiteri para mostrar o dinheiro - 10 notas de 100 - em sua caixa de Entrada.*)

Com base nas despesas de Esiteri na semana anterior, ela decide gastar 500 em seu negócio e 500 em despesas domésticas. (*Peça a Esiteri para colocar 5 notas de 100 na caixa Despesas comerciais e 5 notas de 100 na caixa Despesas domésticas.*)

2. Esiteri então recebe um empréstimo de 1000, que ela planeja gastar inteiramente em seus negócios. (*Peça ao credor para dar Esiteri 1000 – 10 notas de 100. Peça a Esiteri para colocar todo esse dinheiro de empréstimo em sua caixa de despesas comerciais.*)

É importante colocar o dinheiro do empréstimo diretamente na caixa Despesas comerciais para garantir que você o gaste apenas no negócio.

◊ **Quanto dinheiro Esiteri tem para o seu negócio? [1500]**

3. Durante a semana, a Esiteri gasta 1000 em suprimentos para assar pão, em vez de sua quantidade usual de 300.

◊ **De qual caixa Esiteri tira esse dinheiro? [Caixa de Despesas Comerciais.]** (Peça a Esiteri que retire 1000 da caixa Despesas Comerciais e entregue ao vendedor de suprimentos de pão.)

4. Esiteri deve pagar 200 pelo transporte.

5. Esiteri deve pagar 200 pelo combustível.

◊ **De qual caixa Esiteri tira esse dinheiro? [Caixa de Despesas Comerciais.]** (Peça a Esiteri que retire 400 da caixa Despesas Comerciais e dê 200 para o transportador e 200 para o vendedor de combustível.)

6. Esiteri então faz um pagamento de empréstimo semanal de 100.

◊ **De qual caixa Esiteri tira esse dinheiro? [Caixa Despesas de negócios.]** (Peça a Esiteri que tire 100 da caixa Despesas comerciais e entregue ao credor.)

7. Durante a semana, Esiteri vende 60 pães por 50 cada, para um total em dinheiro 3000. (Peça aos 3 clientes para se apresentarem e cada um pagar 1000 por pão.)

◊ **Onde Esiteri coloca esse dinheiro? [Caixa de Entrada.]** (Os voluntários do cliente dão Esiteri 3000; Esiteri coloca na caixa Entrada.)

8. Esiteri também gasta 500 em itens para sua família.

◊ **De qual caixa Esiteri tira esse dinheiro? [Caixa de Despesas Domésticas.]** (Peça a Esiteri que retire 500 despesas domésticas e entregue ao vendedor de itens da família.)

Peça a Esiteri que conte todo o dinheiro na caixa Cash-In para mostrar quanto está lá. [3000]

Agradeça aos voluntários por sua ajuda com a demonstração.

4 PRÁTICA DE COMO DETERMINAR O LUCRO - 10 MINUTOS

Vamos usar o método apresentado na sessão anterior para calcular o lucro de Esiteri. Por favor, encontre um parceiro e trabalhe em conjunto para fazer os cálculos. Esteja pronto para dar a resposta e como você conseguiu.

Use o dinheiro falso e as caixas para mostrar os cálculos e as respostas conforme elas são dadas

◊ **Quanto Esiteri vendeu? Como você sabe? [Esteri tinha 3000 em vendas - a caixa Entrada estava vazia no início da semana depois que Esiteri colocou 500 na caixa Despesas comerciais e 500 na caixa Despesas domésticas. No final da semana dois, havia 3000 na caixa Entrada.]**

◊ **Quanto Esiteri gastou em seu negócio? Como você sabe?** [Esiteri gastou 1500 porque havia 1500 na caixa Despesas comerciais e agora a caixa está vazia. Ela gastou o valor que ela investiu na semana passada (500) mais o novo valor do empréstimo (1000). Ela tinha o custo de suprimentos, transporte, combustível e pagamento de empréstimo semanal.]

◊ **Quanto lucro Esiteri fez? Como você sabe?** [1500 em lucro. Vendas de 3000 menos despesas de 1500 = 1500 em lucro.]

Lembre-se da maneira de calcular o lucro: Entrada (mostre a caixa Entrada no final da semana com 3000) menos as Despesas Comerciais (mostre a caixa Despesas Comerciais e em seguida pegue 1500 na caixa de Entrada (para mostrar o valor gasto) é igual a Lucro (segure o 1500 à esquerda da caixa Entrada.)

Na semana anterior, o lucro de Esiteri foi 500. Esta semana seu lucro é de 1500. Os lucros de Esiteri subiram para 1000.

◊ **Why did Esiteri's business grow and her profit increase?** [Because Esiteri took a loan to invest more in her business. This allowed her to sell more.]

◊ **How much of this money is business expenses money that Esiteri needs to put back into her business to keep it going? Where will she put this money?** [1500 for business expenses. Put 1500 back into the Business Expenses box.]

Parabenize os participantes por suas boas respostas.

Agora, vire-se para um colega ao lado e discuta:

◊ **Como você pode usar esse sistema para administrar melhor o dinheiro que Deus lhe deu?**

Após 2 minutos, permita que os participantes compartilhem. Agradeça e elogie-os. Finalize dizendo:

O sistema de contabilidade de caixa é útil para controlar o dinheiro. Ele ajuda vocês a decidirem quanto investirem nos seus negócios e como vocês podem aumentar seus lucros. O sistema ajuda a acompanharem suas receitas de vendas, despesas de negócios e lucros. E a planejarem e gerenciarem melhor o dinheiro que Deus lhes deu.

5 COMPROMISSO COM O CÁLCULO DO LUCRO - 3 MINUTOS

Pensem no que vocês podem fazer com o que aprenderam hoje.

Pergunte a vários participantes:

◊ O que você aprendeu hoje que pode fazer para aumentar seu negócio? Busque por ideias específicas.

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Repitam depois de mim:

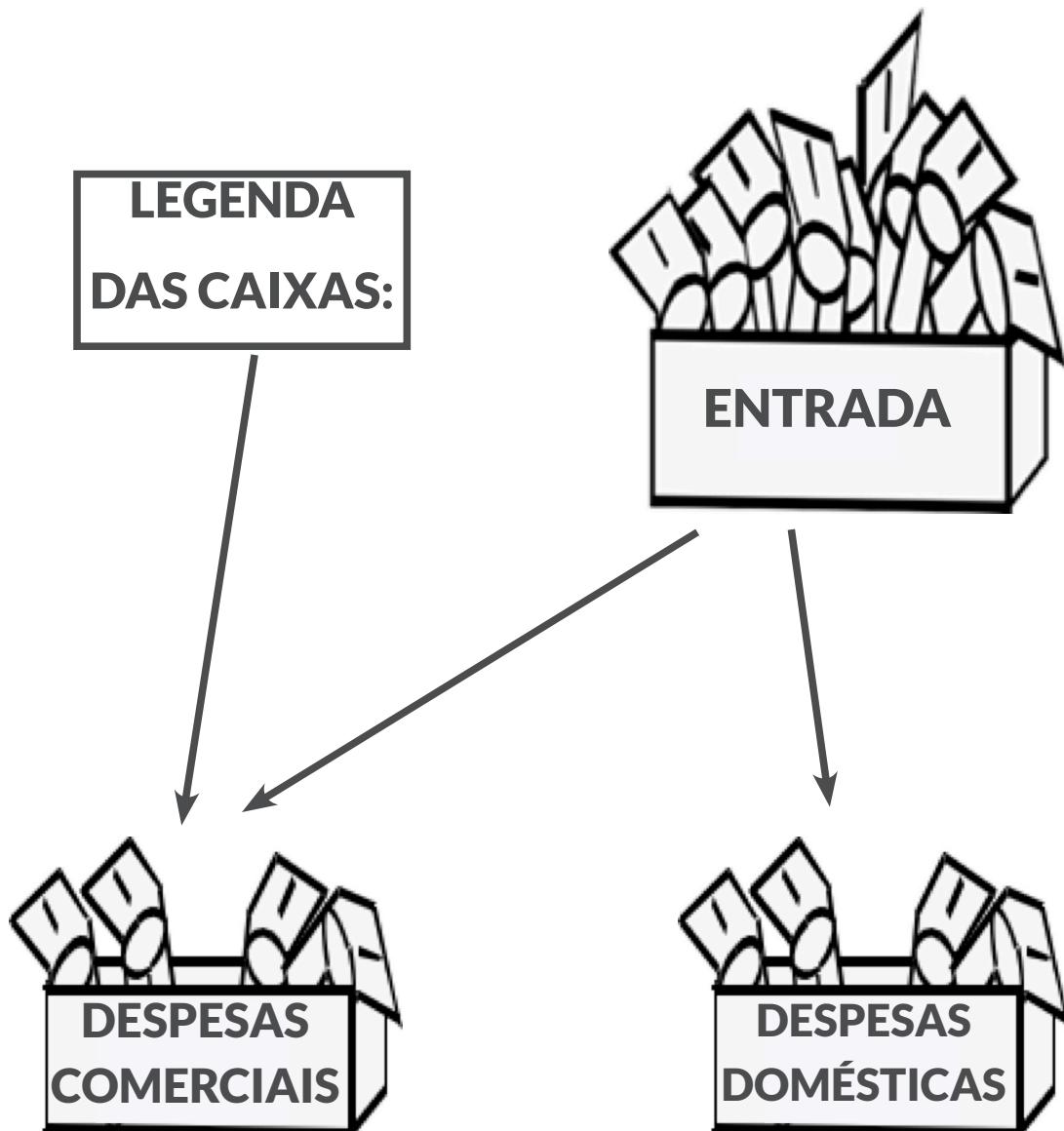
Honrarei a Deus no meu negócio investindo dinheiro com sabedoria

Bom trabalho hoje! Acompanhar suas receitas de vendas, despesas de negócios e lucros permite planejarem e administrarem melhor o dinheiro que Deus lhes deu. Lembrem-se, Ele se sente honrado quando vocês investem dinheiro com sabedoria. Na próxima sessão, vocês decidirão o que o Esiteri fará com o 1500 que permanece na caixa de Entrada.

Agradeça a todos por participarem. Peça vários voluntários para finalizarem com uma oração. Encerre com uma oração semelhante a essa:

Senhor Deus,
O Senhor nos deu o conhecimento para nos ajudar
a administrar melhor nosso dinheiro. Ensina-nos a
investir com sabedoria, tanto em nossos negócios
como em casa, para que nossas decisões honrem a Ti,
nossas comunidades e famílias. Pela graça de Jesus,
Amém.

SISTEMA DE CAIXA DA CONTABILIDADE





LIÇÃO 4: USE SEU LUCRO PARA OS NEGÓCIOS, NECESSIDADES DOMÉSTICAS E POUPANÇA

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Identificado a necessidade de honrar a Deus com o uso do seu lucro.
2. Usado o sistema de contabilidade de caixa para demonstrar 3 maneiras de usar o lucro.

PREPARAÇÃO

- 3 caixas marcadas com “Entrada”, “Despesas de negócios” e “Despesas domésticas”
- 1 caixa adicional marcada como “Poupança”
- Dinheiro falso (da sessão anterior)

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISÃO DOS NEGÓCIOS ESITERI - 5 MINUTOS

Hoje vamos discutir como usar seu lucro para atender às necessidades da empresa e da família. Antes de começarmos, analisaremos juntos as transações do negócio de Panificação da Esiteri. Lembrem-se, o acompanhamento de sua renda de vendas, despesas de negócios e lucros ajuda você a gerenciar melhor o dinheiro que Deus lhes deu.

Agora, quando eu disser qual é a transação, todos me digam de onde pegar o dinheiro e onde colocá-lo.

Demonstrar, com a ajuda dos participantes, as transações da segunda semana de negócios de Esiteri.

1. Esiteri começou com 1000. [Coloque 1000 – 10 notas de 100 – na caixa de entrada]
2. Ela decide usar 500 para despesas domésticas. [Pegue 500 --- 5 notas de 100 da caixa Entrada e coloque na caixa Despesas domésticas]
3. Ela decide usar 500 para despesas de negócios. [Pegue 500 --- 5 notas de 100 da caixa Entrada coloque na caixa Despesas comerciais]
4. Ela conseguiu um empréstimo de 1000. [Coloque 1000 – 10 notas de 100 - na caixa Despesas comerciais]
5. Ela gastou 1500 em despesas comerciais. [Pegue 1500 da caixa Despesas comerciais e coloque-a na Esiteri porque é despesa dela].
6. Ela ganhou 3000 nas vendas de pão. [Coloque 3000 das pessoas que compraram pão na caixa de Entrada].

◊ **Quanto é o lucro da Esiteri?** [1500 em lucro. Vendas de 3000 menos despesas comerciais de 1500 = 1500 lucro]

◊ **Quanto dinheiro Esteri precisa colocar de volta nos negócios para continuar no mesmo nível?** [1500 para pagar todas as despesas do negócio, incluindo pagamento de empréstimo semanal]

Muito bem! Você ajudou a Esiteri a controlar suas despesas e vendas. Isso a ajuda a decidir quanto reinvestir em seu negócio para poder continuar. Lembre-se, assim como na história dos três servos, Deus espera que você invista seu dinheiro de negócios com sabedoria e ele é honrado quando você o faz.

2. EXAMINE A NECESSIDADE DE HONRAR A DEUS COM O USO DO LUCRO - 10 MINUTOS

Vamos começar discutindo isso mais profundamente - honrar ao Senhor com o lucro do seu negócio.

Vire-se para um amigo ao lado e discuta:

- ◊ Como podemos honrar a Deus com nosso lucro comercial? [ajudando nossos amigos e vizinhos, cuidando de nossas famílias, dando a nossa igreja local, reduzindo o desperdício]
- ◊ Se honrarmos a Deus com nosso lucro comercial, Ele nos abençoará?

Após 2 minutos, permita que 3 ou 4 participantes compartilhem. Agradeça e elogie-os.

Continue e diga:

A Bíblia nos diz em Mateus: (5: 45b)

“Porque faz que o seu sol se levante sobre maus e bons, e a chuva desça sobre justos e injustos.”

- ◊ O que você ouve deste verso?

Allow 3 or 4 participants to share.

Permitir que 3 ou 4 participantes compartilhem.

Quando você faz parte da família de Deus, Ele pode lhe dar paz em seu coração, quer você experimente bênçãos ou lute em seus negócios. Não importa quais sejam suas circunstâncias, quando você procura primeiro honrar a Deus com o seu lucro, Ele fica satisfeito. Às vezes, somos tentados a confiar apenas em nossas próprias habilidades, ou a pedir aos adivinhos ou espíritos ajuda com nosso lucro. No entanto, a Bíblia diz que Jesus Cristo derrotou todos os outros poderes pela cruz. (Colossenses 2:15)

- ◊ O que isso significa para o lucro de nossos negócios?

Permitir que 3 ou 4 participantes compartilhem.

Vamos agora discutir as várias maneiras que Esiteri pode honrar a Deus, usando seu lucro com sabedoria.

- ◊ O que pode Esiteri fazer para ajudar seu negócio a crescer novamente - sem tomar um empréstimo? [Coloque ainda mais do seu lucro em sua caixa de despesas de negócios para investir em seus negócios.]

Esiteri pode querer comprar mais materiais. Por exemplo, ela pode querer investir em um novo produto ou comprar uma nova mesa, uma balança ou um copo medidor.

◊ **Quais são as outras maneiras de Esiteri usar seu lucro?** [Alimento para a família, outras necessidades domésticas, remédios, obrigações sociais, poupança, doação aos necessitados, doação à igreja dela.]

Insista para várias respostas e, em seguida, encerre dizendo:

Existem 3 opções que Esiteri pode fazer quando decide usar seu dinheiro. (Mostre as caixas.)

Ela pode colocar seu lucro em:

- a caixa Despesas comerciais para aumentar o negócio
- Caixa de despesas domésticas para as necessidades domésticas e familiares

E hoje nós adicionamos outra caixa na qual ela pode colocar seu dinheiro:

- A caixa de poupança para guardar o dinheiro para futuras emergências ou grandes despesas

3. DECIDIR COMO USAR O LUCRO - 12 MINUTOS

Você tem decisões a tomar sobre como você usa seu lucro. Você vai usá-lo para fazer crescer o negócio? Para fazer economias pessoais? Ou para pagar suas despesas domésticas? Como você pode honrar a Deus com o seu lucro ao cuidar do seu negócio e da vida familiar?

Em pequenos grupos, discuta como Esiteri pode tomar boas decisões sobre como usar seu 1500 FRW no lucro do negócio. Decida:

◊ **Quanto de seu lucro de 1500 você recomendaria a Esiteri colocar em cada caixa?**
◊ **Como essa decisão honra a Deus?**

Enquanto estiverem trabalhando nos seus grupos, o dinheiro de Esiteri pode ser dividido entre as caixas da maneira que escolherem. Estejam preparados para demonstrarem a quantidade de dinheiro que o grupo decidir que Esiteri deva colocar em cada caixa. Vocês têm 4 minutos.

Após 4 minutos, convide um voluntário de um grupo para fazer sua demonstração. Dê a ele o dinheiro falso para colocar nas diferentes caixas: despesas comerciais, despesas domésticas e poupança. Peça ao voluntário para explicar as razões de ter colocado tal quantia em cada caixa.

Peça por 2 ou 3 grupos com ideias diferentes para mostrarem o que eles decidiram e por quê. Então pergunte:

◊ O que os grupos fizeram de diferente na maneira como usaram o dinheiro de Esiteri? Explique.

Incentive uma boa discussão sobre por que alguém faz escolhas diferentes sobre o uso do lucro.

Obrigado pelas boas ideias. Há muitas maneiras diferentes de usar o dinheiro. Se as necessidades domésticas são grandes, o lucro precisa ser usado para atendê-las. É sempre bom poupar algo para necessidades futuras e eventos inesperados. Se houver dinheiro suficiente, é bom colocar mais dinheiro no negócio se você acha que pode vender mais fazendo isso.

Pensem no que vocês aprenderam hoje. Pensem cuidadosamente sobre quanto usar para expandir os negócios, economizar ou gastar em necessidades domésticas. Lembrem-se, se vocês experimentam bônus ou lutas em seus negócios, Deus pode lhes dar paz nos seus corações quando vocês o honrarem com os seus lucros.

Pergunte a vários voluntários:

◊ *Como você vai gerenciar seu lucro de maneira diferente agora? Sobre para ideias específicas. Permita que vários voluntários respondam. Agradeça-lhes por suas boas ideias.*

COMPROMETA-SE S UTILIZAR O LUCRO COM SABEDORIA - 3 MINUTOS

Pense no que vocês podem fazer como resultado da sessão de hoje. Vamos fazer o seguinte compromisso juntos. Repitam depois de mim:

Eu me comprometo a honrar a Deus usando meu lucro com sabedoria!

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Lembrem:

Equilibrar o uso do lucro para as necessidades domésticas com os negócios e oportunidades para poupar.

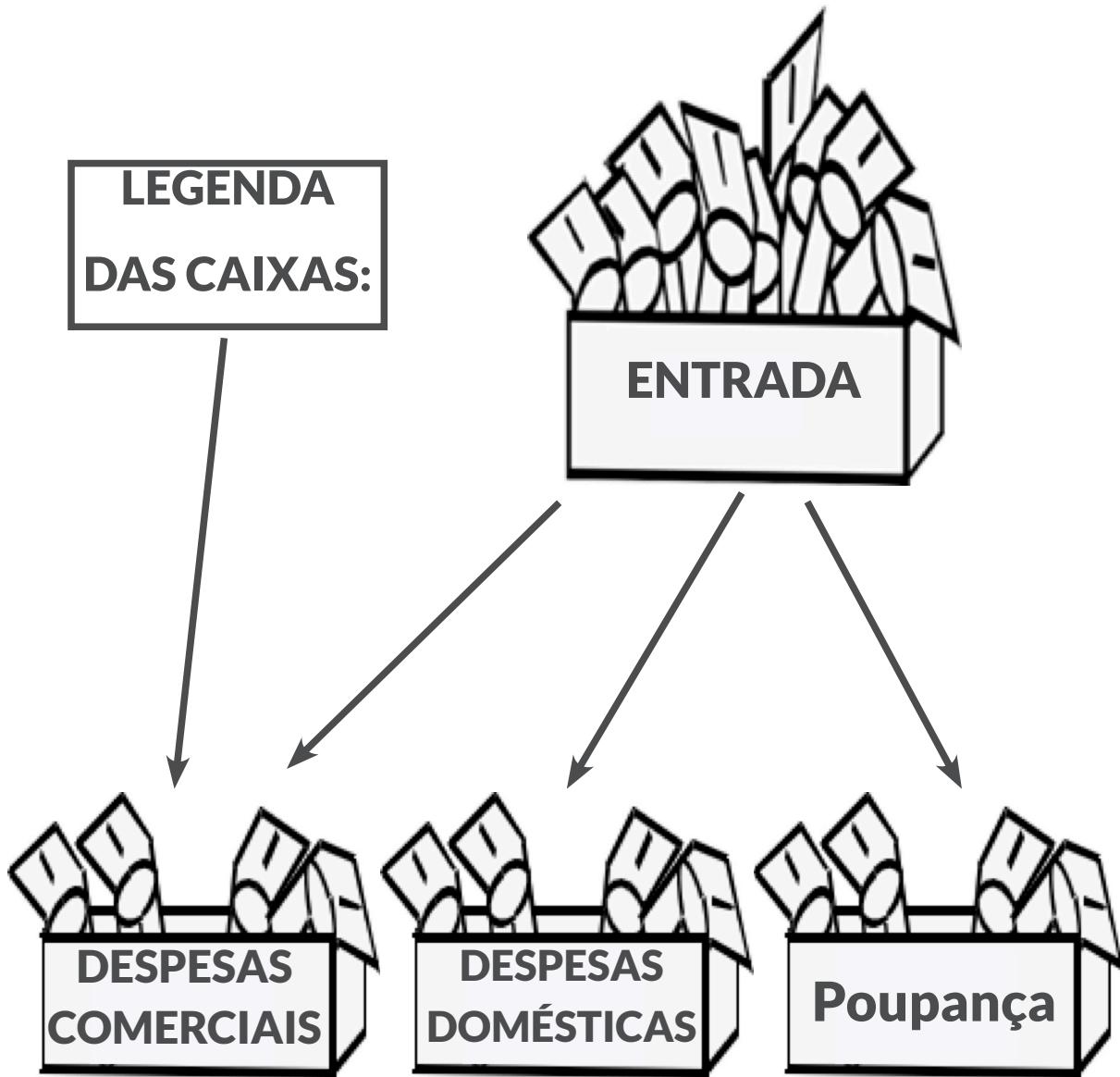
Bom trabalho hoje! As empresas que crescem fornecem mais renda e segurança familiar e garantem o pagamento do empréstimo. A próxima lição será sobre a importância de investir o dinheiro do empréstimo em seu negócio.

Obrigado a todos por participarem. Peça vários voluntários para fecharem em oração.

Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Doador da Vida,
Ensina-nos a honrar-te, usando sabiamente o lucro do
nosso negócio. Dê-nos sabedoria ao usar nosso lucro
- seja para poupar, para as necessidades domésticas
ou para reinvestir em nossos negócios. Nos dê paz em
nossos corações ao honrarmos a Ti nestas decisões, ó
Jesus. Amém.*

SISTEMA DE CAIXA DA CONTABILIDADE





LIÇÃO 5: USE O DINHEIRO DO EMPRÉSTIMO NA EMPRESA

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Analisado a importância de usar a disciplina para investir todo o dinheiro do empréstimo no negócio.
2. Decidido como usarem seus próprios empréstimos e lucros para ganharem mais.

PREPARAÇÃO

- Dinheiro falso
- Imagens 1 - 4. Anexar “bolsos” em cada mulher para segurar o dinheiro falso. Faça dois recortes de papel para se ajustarem aos vestidos de Maria e sua filha (Figura 2).

Observação: durante as histórias, adicione ou remova dinheiro do bolso de cada mulher para representar o fluxo de caixa durante as transações comerciais. Use o dinheiro como uma ferramenta visual para que os participantes entendam o efeito das práticas de gerenciamento de empréstimos em cada negócio. A quantidade exata de dinheiro não é importante.

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVER A IMPORTÂNCIA DE DECIDIR COMO USAR O LUCRO - 3 MINUTOS

Hoje vamos aprender a importância de investir o dinheiro de empréstimo na empresa. Antes de começarmos, vamos revisar a sessão anterior. Discutimos como honrar a Deus calculando nosso lucro e decidindo como dividi-lo entre as despesas comerciais, dos lares e a poupança. Lembrem-se, quando vocês honram a Deus com os seus lucros, Ele pode lhes dar paz em seus corações, quer estejam passando por lutas ou experimentando bençãos em seus negócios.

Convide 2-3 voluntários para compartilharem:

◊ Qual foi sua experiência ao decidir como usarem seus lucros?

Agradeça por compartilharem. Faça um resumo das ideias e reforce as boas práticas.

2. CONTAR HISTÓRIAS QUE COMPAREM AS PRÁTICAS DE GESTÃO DE EMPRÉSTIMOS DE 3 PESSOAS - 12 MINUTOS

Nós já aprendemos que investir dinheiro de volta na empresa é importante para ela crescer adequadamente e fornecer lucro. Também é essencial manter o compromisso com o grupo da poupança – usando o dinheiro do empréstimo para o propósito pretendido. Para fazer isso corretamente, você deve usar a disciplina.

Nesta lição, vamos aprender a importância de investir o dinheiro de empréstimo na empresa. No livro de Provérbios, diz:

Abra as Escrituras e leia:

“Os pensamentos do diligente tendem só para a abundância...”

(Provérbios 21: 5a)

Vocês podem usar a disciplina, aplicando o conhecimento que Deus deu para manterem seus compromissos com o grupo e com Ele, investindo o dinheiro de empréstimo de volta na empresa. Lembrem-se, Ele é honrado quando vocês sabiamente administraram o dinheiro que Ele deu a vocês.

Essas são 3 histórias sobre pessoas que tomaram empréstimos. Ouça atentamente para ver se elas usaram a disciplina adequada ao investir seu dinheiro de empréstimo.

Pendure o primeiro desenho de Maria e sua filha (veja a Foto da amostra 1).

História de Maria

Maria toma seu empréstimo (coloque dinheiro no bolso do desenho).

Maria planeja usar o valor total do empréstimo para comprar arroz e depois vender como forma de negócio. No entanto, quando ela chega ao mercado para comprar o arroz, vê um vestido. Ela não tem um vestido novo há muito tempo. Ela decide comprá-lo. (Remova cerca de $\frac{1}{4}$ do dinheiro e coloque um novo recorte de papel para Maria.)

A filha de Maria, que estava com ela, começa a implorar por um vestido novo também. Maria também compra um vestido para ela. (Retire mais $\frac{1}{4}$ do dinheiro e coloque um novo recorte de papel na filha de Maria.)

Maria tem apenas metade do empréstimo restante. Ela compra arroz para seus negócios. (Remova todo o dinheiro restante do bolso da Maria.)

Maria retorna à sua comunidade e vende o arroz. No entanto, seus ganhos são muito menores do que ela planejou. Ela mal consegue fazer o pagamento do empréstimo. (Mostre apenas muito pouco dinheiro no bolso da Maria.)

◊ **O que aconteceu com o empréstimo da Maria?** [Ela gastou metade do dinheiro do empréstimo em itens pessoais. Ela ganhou dinheiro, mas não muito].

◊ **Como Maria pode ter uma melhor disciplina no uso de seu empréstimo?** [Ela deveria gastar seu empréstimo com o arroz, mantendo seu compromisso ao grupo. Então, quando ela vender o arroz, ela poderia usar parte do lucro em vestidos. Além disso, ela pode economizar pouco a pouco para um vestido novo.]

Aqui está a segunda história. Pendure o segundo desenho de Theresa (veja a foto de exemplo 3).

História de Theresa

Durante seu ciclo de empréstimo anterior, Theresa trabalhou muito para encontrar clientes que comprassem. Ela comprou suas batatas no mercado da cidade e vendeu-as porta-a-porta em sua comunidade. Theresa obteve um bom lucro com seu empréstimo anterior. (Mostre algum dinheiro já no bolso da foto.)

Theresa toma um novo empréstimo. (Coloque o dinheiro do empréstimo no bolso de Theresa.) Com parte do novo empréstimo, Theresa compra mais batatas para vender.

(Remova cerca de $\frac{1}{2}$ do dinheiro do empréstimo).

Com a parte restante do empréstimo, Theresa decide comprar tomates e arroz para vender também. Ela também decide comprar uma mesa para exibir melhor seus produtos. (Remova mais do dinheiro.)

Uma amiga de seu grupo de empréstimos vem ver Theresa. O filho dela está doente e precisa de remédio, mas ela não tem dinheiro. Ela pede Theresa algum do dinheiro de seu empréstimo.

Theresa explica que ela deve usar seu dinheiro de empréstimo para seus negócios. Caso contrário, ela não ganhará dinheiro para pagar seu empréstimo. Mas ela tem um pouco de dinheiro economizado para emergências. Sua amiga pode pegar emprestado o dinheiro de emergência de Theresa se a situação for tão séria. Ela ora com a amiga para que Deus forneça todas as suas necessidades. Ela sabe que Ele está no controle de todas as circunstâncias. A amiga é grata por sua ajuda e promete devolver o dinheiro quando os tempos estiverem melhores.

Agora Theresa tem mais produtos para vender e uma mesa para exibi-los bem. Theresa está ganhando mais dinheiro e pode facilmente pagar seu empréstimo. (Coloque cerca de $\frac{1}{2}$ do dinheiro que foi retirado de volta no bolso de Theresa.) Theresa decide colocar um pouco de dinheiro extra em suas economias para compensar o que ela emprestou a sua amiga.

- ◊ **De que maneira Theresa usou seu segundo empréstimo para ganhar mais dinheiro?** [Ela comprou batatas, mais produtos para vender e uma mesa. Ela usou a disciplina reinvestindo todo o empréstimo em seus negócios, mantendo sua promessa ao grupo.]
- ◊ **O que Theresa fez para garantir que ela gastasse todo seu empréstimo em seu negócio?** [Ela usou suas economias - em vez de seu empréstimo - para ajudar sua amiga.]

Vamos ouvir mais uma história. Pendure o terceiro desenho de Sara (veja a Foto de Exemplo 4).

História de Sara

Sara é costureira. Sua atividade comercial está muito lenta este mês e não ganhou o suficiente para cobrir seu pagamento regular de empréstimo.

Sara estava convencida de que alguém havia enfeitiçado seus negócios, fazendo com que um espírito maligno lhe trouxesse má sorte.

Sara visitou um feiticeiro, e isso custou um FRW de consulta. O feiticeiro disse-lhe para comprar e sacrificar uma galinha branca, o que lhe custou outros FRW (Retirar dinheiro do bolso de Sara).

No final do ciclo de empréstimos, Sara não tinha dinheiro suficiente para pagar o empréstimo total. Ela teve de dar todo o dinheiro restante para o grupo de empréstimos. Ela agora não tem recursos para continuar seus negócios. (Remova todo o dinheiro restante no bolso de Sara.)

Vamos discutir a história da Sara. Pense em como Sara usou seu empréstimo.

◊ **O que aconteceu com o empréstimo e o negócio da Sara?** [Seu negócio era lento e ela usou seu lucro para consultar um feiticeiro. Isso não trouxe nenhuma renda para ela e ainda perdeu mais dinheiro. Seu negócio falhou.]

Algumas pessoas na comunidade de Sara costumam visitar o feiticeiro quando se sentem confusas ou com medo.

◊ **Que práticas semelhantes ocorrem em nossas comunidades?**

◊ **Essa prática honra a Deus?**

Ouça o Salmo 86: 6-10: Abra as Escrituras e leia:

“Dá ouvidos, SENHOR, à minha oração e atende à voz das minhas súplicas.

No dia da minha angústia clamo a ti, porquanto me respondes. Entre os deuses não há semelhante a ti, Senhor, nem há obras como as tuas.

Todas as nações que fizeste virão e se prostrarão perante a tua face, Senhor, e glorificarão o teu nome.

Porque tu és grande e fazes maravilhas; só tu és Deus.”

Entre todos os outros poderes, Jeová é o Deus Todo-Poderoso. Somente Ele ouve nossas orações e pode responder de acordo com Seu imutável amor e preocupação por nós. Por causa disso, não precisamos desperdiçar nossos recursos apaziguando outros poderes - Deus nos dá o conhecimento e o poder que precisamos através de Seu espírito.

3. DISCUTA COMO GERENCIAR SEU EMPRÉSTIMO - 10 MINUTOS

Vamos falar sobre as três histórias juntas e o que elas nos dizem como usar o dinheiro do empréstimo.

◊ **Quem teve a melhor atitude ao administrar seu empréstimo?**

◊ **E como ela teve disciplina em seus investimentos?** [Theresa, porque ela usou seu dinheiro de empréstimo para o propósito pelo qual ela tomou o empréstimo - investir em seu negócio. Ela usou dinheiro de empréstimo para melhorar o negócio adicionando novos produtos e investindo em uma mesa.]

Você viu que algumas pessoas usaram uma parte de seus empréstimos para despesas pessoais. Elas fazem isso porque têm obrigações sociais, porque têm amigos que pedem dinheiro emprestado e por muitas outras razões.

◊ **O que você pode fazer para evitar ou para gerenciar esse tipo de pressão?** [Use disciplina - mantenha seu acordo sobre o propósito do empréstimo. Procure honrar a Deus através da sua gestão financeira. Desenvolva um forte hábito de poupar. Explique que seu empréstimo é estritamente para o seu negócio.]

Vamos agora discutir como melhorar o uso de um empréstimo comercial. Por favor, formem pares para discutirem a seguinte questão. Vocês têm 3 minutos

◊ **No seu próprio negócio, como você pode usar seu empréstimo com mais sabedoria?**

Após 3 minutos, peça a 2 ou 3 voluntários para relatarem suas ideias. Peça aos participantes para aplaudirem as ideias.

4. COMPROMETA-SE A SEPARAR DINHEIRO PESSOAL E COMERCIAL - 3 MINUTOS

Pensem no que vocês podem falar aos outros sobre a lição hoje.

Pergunte a vários participantes:

◊ **O que você aprendeu sobre o uso de seu empréstimo comercial?** (Insista para os principais pontos de aprendizagem):

- Use todo o dinheiro emprestado para o negócio
- Reinvestir ganhos suficientes no negócio para ajudar o negócio a crescer
- Solicitar apenas o montante do empréstimo necessário para o negócio
- Honre a Deus pela ajuda e sabedoria Todo-Poderosa
- Uso de dinheiro de empréstimo para despesas pessoais pode prejudicar bastante o negócio.

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Vamos falar todos juntos:

Eu vou usar a disciplina, colocando todo o dinheiro emprestado em meu negócio.

Bom trabalho hoje. Usando seu empréstimo para o fim pretendido e reinvestindo seu empréstimo e ganhos em seu negócio ajuda a crescer. Lembre-se, Deus é honrado quando você usa a disciplina para administrar o dinheiro que Ele deu a você. Na próxima lição, vocês aprenderão maneiras de evitarem que suas empresas percam dinheiro.

Agradeça a todos por participarem. Peça vários voluntários para fecharem em oração.

Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Senhor Deus,
O Senhor nos deu o conhecimento para usar nosso
dinheiro de empréstimo com sabedoria. Ensina-nos
a disciplina na maneira como o usamos, para que
possamos honrá-lo e prover bastante para nossas
famílias. Em nome de Jesus, Amém.*



LIÇÃO 6: PREVINA-SE COM RELAÇÃO AO DINHEIRO DOS NEGÓCIOS

OBJETIVOS

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Feito a conexão da prevenção na perda de dinheiro dos negócios com o conceito bíblico de ser como o mordomo que administra tudo com excelência.
2. Analisado 3 histórias sobre como o dinheiro dos negócios pode ser perdido.
3. Identificado maneiras de controlar e minimizar as perdas do dinheiro dos negócios.

PREPARAÇÃO

- Fotos de Perusi, Dancilla e Susan para o Passo 2

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISÃO DAS MANEIRAS DE USAR O SEU LUCRO - 3 MINUTOS

Hoje vamos discutir maneiras de evitar a perda de dinheiro no seu negócio. Antes de começarmos, vamos revisar a sessão anterior. As histórias sobre Maria, Theresa e Sara mostraram a importância de usar a disciplina investindo sabiamente em empréstimos para o crescimento dos negócios.

Convide 2-3 voluntários para compartilharem:

- ◊ **Qual foi a sua experiência investindo todo o dinheiro do seu empréstimo na sua empresa?**

Agradeça por compartilharem. Resuma suas ideias e reforce as boas práticas.

2. CONECTAR A PREVENÇÃO DA PERDA DE DINHEIRO COM A ADMINISTRAÇÃO - 7 MINUTOS

Sabemos que as empresas podem perder dinheiro de várias maneiras. Hoje vamos falar sobre as maneiras pelas quais as empresas perdem dinheiro e como evitar perdas de dinheiro nos negócios. Vamos relembrar a história dos três servos.

Aprendemos que é importante administrar sabiamente o dinheiro que Deus nos deu.

- ◊ **O que o mestre disse ao servo que recebeu 200 FRW?**

Permita que vários participantes respondam. Então diga:

Ouça esta parte da história novamente. Abra as Escrituras e leia Mateus 25: 24-28:

A história de três servos, revistas (Mateus 25: 24-28)

"Mas, chegando também o que recebera um talento, disse: Senhor, eu conhecia-te, que és um homem duro, que ceifas onde não semeaste e ajuntas onde não espalhaste; E, atemorizado, escondi na terra o teu talento; aqui tens o que é teu. Respondendo, porém, o seu senhor, disse-lhe: Mau e negligente servo; sabias que ceifo onde não semeei e ajunto onde não espalhei? Devias então ter dado o meu dinheiro aos banqueiros e, quando eu viesse, receberia o meu com os juros. Tirai-lhe pois o talento, e dai-o ao que tem os dez talentos."

◊ **Como o servo que recebeu um talento perdeu dinheiro?**

Permita que vários participantes respondam. Então diga:

Ao usar indevidamente o dinheiro que lhe foi confiado, o servo perdeu o interesse que poderia ter sido usado para reinvestir no empreendimento do mestre.

Como somos responsáveis por administrar sabiamente o dinheiro que Deus nos deu, devemos controlar e minimizar as perdas de dinheiro dos negócios. Vou compartilhar três histórias que nos ajudarão a considerar nossas decisões de negócios. Ouça como cada mulher perde dinheiro com seus negócios.

3. COMPARE A GESTÃO DO DINHEIRO EMPRESARIAL DE 3 PESSOAS - 12 MINUTOS

Essa é a história de Perusi:

Mostre a foto de Perusi. Diga:

A história de Perusi

Perusi faz doces para vender. Ela toma seu empréstimo e usa parte do dinheiro para comprar leite para fazer doces. Ela está feliz em obter um preço extra baixo de uma nova pessoa na comunidade que vende leite. No caminho de casa, a sogra pede emprestado algum dinheiro. Perusi está preocupada com o que o marido vai dizer se Perusi não der dinheiro para a mãe dele. Então, Perusi dá a parte restante de seu empréstimo para sua sogra. Quando Perusi chega em casa, ela abre o leite e acha que está muito velho e estragado. Ela não tem dinheiro suficiente para comprar mais leite e fazer doces. Ela se pergunta como vai fazer os pagamentos do empréstimo e comprar comida para sua família.

Vamos discutir a experiência de Perusi.

◊ **Quais são algumas boas decisões que Perusi teve para usar seu dinheiro de negócios? [Procurou os melhores preços para o leite.]**

◊ **Quais são as decisões ruins que Perusi teve ao usar seu dinheiro de negócios? [Ela ficou sem dinheiro para comprar leite para fazer doces. Ela comprou materiais de baixa qualidade e deu à sua sogra dinheiro emprestado que era para seus negócios.]**

◊ **O que Perusi pode fazer de diferente para administrar melhor o dinheiro que Deus lhe deu? [Certificar-se de que o fornecedor tenha materiais de boa qualidade. Não**

emprestar dinheiro a ninguém. É para o seu negócio. Perusi pode explicar que ela tem um contrato de empréstimo para apenas gastar o dinheiro em seu negócio. Ela pode discutir o problema com os membros do grupo de solidariedade para ajudar a encontrar uma solução.]

Mostre a foto de Dancilla. Diga:

Essas foram observações muito boas. Agora, vamos ouvir sobre Dancilla.

A história de Dancilla

Dancilla usou todo o seu dinheiro emprestado no mercado da cidade, comprando produtos novos e diferentes para trazer e vender em sua comunidade. Ela comprou óleo, mel e pequenos cadernos. Ela estava animada com a venda de novos produtos na comunidade. O mel e o óleo vendiam bem. Dancilla chegou a vender alguns para amigos que não tinham dinheiro, mas prometeram pagar na semana seguinte.

Infelizmente, ninguém comprou os cadernos. As pessoas não gostaram do tamanho pequeno.

Um dia no trabalho, a filha pequena de Dancilla começou a chorar e Dancilla cuidou dela. Ela se distraiu e esqueceu de colocar a tampa no recipiente de mel. No dia seguinte, Dancilla descobriu que formigas haviam infestado o mel e estava tudo arruinado. Os clientes vinham comprar mel, mas a Dancilla não tinha nenhum para vender. Ela ficou preocupada sobre como iria pagar seu empréstimo e alimentar sua família.

◊ **Quais são algumas boas decisões que Dancilla teve para usar seu dinheiro de negócios?** [Usou todo o empréstimo dela em seus negócios. Adicionou novos produtos ao seu negócio.]

◊ **Quais são as decisões ruins que Dancilla teve ao usar seu dinheiro de negócios?** [Os cadernos não venderam. Dancilla não havia verificado se havia uma demanda por eles. Seu mel foi estragado porque ela não o manteve com cuidado. Ela vendeu alguns de seus produtos a crédito.]

◊ **O que Dancilla pode fazer diferente para administrar melhor o dinheiro que Deus lhe deu?** [Ela pode verificar com clientes em potencial para determinar se eles vão comprar os produtos que deseja vender. Ela pode evitar vender a crédito. Ela pode proteger seu estoque contra a deterioração.]

Mostre a foto de Susan. Diga:

Essa foi uma boa discussão. Agora, vamos ouvir sobre Susan.

História de Susan

Susan fez um bom lucro com seu empréstimo anterior. Ela colocou parte do lucro na bolsa que ela usa para as despesas comerciais. Com os lucros e um novo empréstimo, Susan decidiu comprar um armário para exibir de uma maneira mais clara o pão que ela vende. Ela também comprou chá e açúcar para vender. Ela trabalhou duro para encontrar clientes que comprassem, vendendo no mercado da cidade e indo de porta em porta em sua comunidade. Susan vendeu mais produtos e ganhou mais dinheiro do que nunca. Quando ela verificou seu dinheiro para fazer seu plano para a próxima semana, ela descobriu que estava faltando muito dinheiro. Havia sido o marido dela. Ele chegou em casa mais tarde naquela noite com um novo rádio e roupas novas.

- ◊ **Quais são algumas das boas decisões que Susan teve para usar seu dinheiro de negócios?** [Ela manteve seus lucros comerciais separados para reinvestir no negócio. Ela comprou um armário para exibir seus produtos. Ela comprou produtos adicionais. Ela procurou bons clientes no mercado da cidade e foi de porta em porta em sua comunidade.]
- ◊ **Quais são as decisões ruins que Susan teve ao usar o dinheiro de sua empresa?** [Ela manteve o dinheiro onde seu marido podia encontrar. Ela não compartilhou a importância de como investir seu dinheiro de negócios com o marido.]
- ◊ **O que Susan pode fazer diferente para administrar melhor o dinheiro que Deus lhe deu?** [Ela pode explicar ao marido a obrigação de pagar o empréstimo. Ela pode pedir que ele pague o dinheiro tomado. Ela pode pedir que ele respeite seu dinheiro de negócios e discuta quaisquer necessidades para esse dinheiro com ela antes de tomá-lo. Ela pode eliminar a tentação mantendo o máximo de dinheiro possível em uma conta poupança.]

Vemos que há muitas maneiras pelas quais as empresas perdem dinheiro:

- produção ou suprimentos de baixa qualidade
- gestão deficiente de estoque
- venda a crédito
- pressão pessoal para gastar dinheiro de negócios em outros itens

Também vemos que geralmente há algo que você pode fazer para evitar essas perdas, mesmo quando a causa da perda não está sob seu controle.

4. DISCUTAM EM PARES QUESTÕES SOBRE PERDAS NOS NEGÓCIOS E IDENTIFIQUEM FORMAS DE EVITÁ-LAS - 8 MINUTOS

Agora vocês têm a oportunidade de discutirem seus próprios problemas de perda nos negócios e como resolvê-las. Por favor, vire para a pessoa ao seu lado. Vocês têm 5 minutos para discutirem:

- ◊ **Como o dinheiro está vazando do seu negócio?**
- ◊ **O que você vai fazer para impedir os vazamentos?**

Após 2-3 minutos, lembre-os de discutirem os negócios de ambos.

Após 5 minutos, pergunte:k:

- ◊ **Quem vai compartilhar seus problemas com a perda de dinheiro e as maneiras de evitá-los?**

Peça para que muitos voluntários relatem o que o tempo permitir. Agradeça-lhes por suas ideias.

5. COMPROMISSO COM A PREVENÇÃO DE PERDAS DE DINHEIRO - 3 MINUTOS

Hoje vocês discutiram muitas maneiras pelas quais o dinheiro pode ser perdido em um negócio. Todos encontraram pelo menos um vazamento no seu negócio. Por favor, feche sua mão, faça um punho e, juntos, repitam após mim:

Honrarei a Deus impedindo vazamentos no meu negócio!

Encerre a lição dizendo:

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Lembre:

Perdas de negócios podem ser evitadas se você identificar as causas e desenvolver maneiras de evitá-las.

Bom trabalho hoje. Como somos responsáveis por administrarmos sabiamente nosso dinheiro, devemos controlar e minimizar as perdas do dinheiro dos negócios. O dinheiro pode vazar de uma empresa de várias maneiras, mas essas perdas podem ser evitadas se manejarmos adequadamente o dinheiro que Deus nos deu. Na próxima lição, vocês aprenderão como oferecer e gerenciar crédito para os clientes.

Agradeça a todos por participarem. Peça a vários voluntários para fecharem em oração.

Encerre com uma oração semelhante a essa::

Deus pai,
Dê-nos a sua sabedoria para evitar perdas de dinheiro
nos nossos negócios. Ajude-nos a tomar decisões que
beneficiarão nossas famílias e comunidades a longo
prazo, para que possamos conhecer e experimentar a
paz de Jesus Cristo. Amém.



LIÇÃO 7: GERENCIE SUAS VENDAS A CRÉDITO

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Identificado a necessidade de sabedoria ao vender a crédito.
2. Avaliado os perigos de vender a crédito.
3. Desenvolvido formas de gerenciar os riscos de vender a crédito.

PREPARAÇÃO

- Cartões usando as Situações para Gerenciar Vendas a Crédito (os cartões estão localizados no final desta sessão)

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISÃO DE MANEIRAS PARA EVITAR PERDAS DO DINHEIRO DE NEGÓCIOS - 3 MINUTOS

Hoje vamos discutir os perigos da venda a crédito e como gerenciar vendas a crédito. Antes de começarmos, vamos revisar a lição anterior sobre como a administração do dinheiro pode evitar a perda de dinheiro de nossos negócios. Lembrem-se, porque somos responsáveis por administrar sabiamente o dinheiro que Deus nos deu, devemos controlar e minimizar as perdas de dinheiro dos negócios.

Convide 2-3 voluntários para compartilhar:

- ◊ Qual foi sua experiência impedindo que o dinheiro vazasse da sua empresa?

Agradeça por compartilharem. Faça um breve resumo das ideias e reforce as boas práticas.

2. DISCUTIR A ORIENTAÇÃO BÍBLICA QUANTO À GESTÃO DE VENDAS A CRÉDITO - 7 MINUTOS

Hoje, vamos discutir os perigos da venda a crédito e como administrar esse problema de perda de dinheiro. Entre as maiores fontes de perda de dinheiro de negócios estão os clientes comprando a crédito, o lento retorno do pagamento parcelado ou a ausência desse pagamento por completo. Certamente, precisamos da ajuda de Deus quando procuramos ser misericordiosos com os outros e sábios ao administrar nosso dinheiro.

Agora, vire-se para um amigo e diga:

- ◊ Como esse versículo poderia se relacionar com a venda a crédito?

Após 3 minutos, peça a vários participantes para compartilharem. Agradeça-os por suas contribuições.

Vamos olhar para a Bíblia para obter orientação sobre como lidar com esses assuntos.

Abra as Escrituras e leia Colossenses 3: 12-14:

"Revesti-vos, pois, como eleitos de Deus, santos e amados, de entradas de misericórdia, de benignidade, humildade, mansidão, longanimidade; Suportando-vos uns aos outros, e perdoando-vos uns aos outros, se alguém tiver queixa contra outro; assim como Cristo vos perdoou, assim fazei vós também. E, sobre tudo isto, revesti-vos de amor, que é o vínculo da perfeição."

- ◊ Como esse versículo poderia se relacionar com a venda a crédito?

◊ Quais são as diferenças entre perdoar uma queixa contra alguém e perdoar uma dívida?

Peça a vários participantes para compartilharem. Agradeça e elogie-os por suas respostas.

Para administrar esse problema de perda de dinheiro, devemos pedir sabedoria a Deus para tomar melhores decisões sobre a venda a crédito. Também devemos pedir a Deus que nos ajude a amar e perdoar aqueles que não nos retribuíram quando compraram algo de nós a crédito.

Vamos aprender como fazer isso ouvindo juntas várias histórias.

3. DISCUTA OS PERIGOS DE VENDER A CRÉDITO E AS ESTRATÉGIAS DE GERENCIAMENTO DE VENDAS A CRÉDITO - 10 MINUTOS

Ouça a história de Siperansiya. Faça de conta que ela é um dos seus clientes. Decida se você vai vender para ela a crédito.

História de Siperansiya

Siperansiya é uma cliente de longa data. Ela disse que o marido está desempregado novamente. Ela quer comprar a crédito. No passado, quando isso aconteceu, ela geralmente pagou de volta, mas ficava muito atrasada com seus pagamentos. Às vezes ela não pagava nada. Quando você pede para ela pagar em dinheiro, ela diz que todo mundo vende a crédito. Se ela não puder obter crédito de você, ela pode ir para o próximo vendedor.

Em seus pequenos grupos, discutam a seguinte pergunta por 3 minutos:

◊ Você vai vender para a Siperansiya a crédito? Por que sim ou por que não?

Após 3 minutos, peça a 3 ou 4 grupos para relatarem sua discussão. Agradeça por seus relatos e resuma dizendo:

Vender a crédito pode ser perigoso. Se o crédito não for pago, a empresa pode perder dinheiro. Reduz o dinheiro disponível para comprar novos suprimentos para o negócio. No entanto, às vezes, vender a crédito é inevitável. Abaixo algumas maneiras de usar sabedoria quando é necessário fazer vendas a crédito.

Usando sabedoria na gestão de vendas a crédito

- Tente vender a dinheiro, tanto quanto possível
- Tente vender a crédito somente quando a pessoa for bem conhecida por ser confiável
- Peça ajuda a Deus para ser misericordioso com os outros e sábio na administração de negócios
- Pergunte aos clientes quando eles planejam pagar, lembre-se dessa data, colete o dinheiro regularmente
- Visite o cliente com frequência e receba as parcelas do empréstimo a cada visita
- De “descontos” para pagamento em dinheiro - cobre um preço mais alto pelas vendas a crédito

Em alguns lugares, as pessoas também fazem o seguinte:

- Separam algum dinheiro para cobrir possíveis perdas de vendas a crédito - contabilize isso como despesas comerciais
- Peça a pessoa que comprar a crédito que deixe algum bem ativo com você, que você possa servir para vender e cobrir perdas, se necessário
- Trabalhe com outros vendedores na sua área - peça a todos os vendedores que se comprometam a reduzir o número de vendas a crédito

Depois de ler cada estratégia, pergunte:

◊ **Que perguntas ou comentários você tem sobre como usar sabedoria no gerenciamento de vendas a crédito?**

Convide os membros a oferecerem exemplos, ideias ou opiniões. Agradeça-os por seus comentários e apresente a oportunidade de aplicar as estratégias nas situações de vendas que se seguem.

4. ANALISAR UMA SITUAÇÃO DE VENDAS DE CRÉDITO - 8 MINUTOS

Peça aos participantes para permanecerem em seus grupos. Dizer:

Agora vamos analisar situações sobre um vendedor com clientes que desejam comprar a crédito. Nesses cartões (mostre os cartões), tenho exemplos de situações típicas em que os clientes pedem para comprar a crédito. Cada grupo analisará 1 situação. Você vai relatar como o vendedor pode administrar sabiamente a situação sem perder dinheiro da empresa. Você tem 3 minutos para discutir a situação e preparar sua resposta.

Deixe cada grupo selecionar um cartão. Se necessário, vá para cada grupo e leia o cartão para eles.

Situações para gerenciar vendas a crédito
Todos na comunidade vendem a crédito. Mutesi sabe que quando ela vende a crédito, às vezes ela não recebe ou recebe muito depois e perde dinheiro. Ela quer parar de vender a crédito. O que o Mutesi pode fazer?
Manuel é um dos seus melhores clientes. Ele compra comida no mesmo dia toda semana. Pouco antes do final do mês, ele está com pouco dinheiro porque seu salário se esgota. Ele sempre quer comprar suprimentos de comida com você na semana anterior ao pagamento. Você vai vender para Manuel?
Dorothy comprou a crédito na semana passada. Ela ainda não pagou. Ela quer comprar a crédito esta semana. Ela promete que vai pagar na próxima semana na terça-feira porque ela tem certeza de que seu próprio negócio vai melhorar. O que você faz?
O bebê da Susan está muito doente. Ela precisava de uma prescrição cara e Siperansiya não tem dinheiro para comprar comida. Ela pede para você vender para ela a crédito. Ela promete que vai devolver quando conseguir algum dinheiro. O que você faz?
Adam está acostumado a comprar a crédito com você. Ele sempre paga de volta dentro de um mês. Você está tentando parar as vendas a crédito porque sabe que irá melhorar a disponibilidade de dinheiro para o seu negócio. Adam está de volta para comprar a crédito. O que você faz?
A Yakobo tem apenas metade do dinheiro necessário para comprar seu produto e quer pagar o restante na próxima semana. Você não o conhece muito bem. O que você faz?
Kamariza quer comprar doces a crédito para uma festa que está tendo. Ela comprou a crédito de você muitas vezes antes disso, mas ela sempre levou muitos meses para pagar. O que você faz?
• Kankwanzi é um membro do seu grupo de tomadores de empréstimos. Seu negócio falhou recentemente. Ela quer emprestar alguns fundos de sua empresa para tentar novamente. O que você faz?

Após 3 minutos diga:

Chegou a hora de relatarem. Um representante de cada grupo pequeno deve:

- Fazer um breve resumo da situação que você selecionar
- Relatar como o grupo do qual faz parte decidiu gerenciar a situação com o cliente

Quando terminar, o grupo grande decidirá:

- Se acha que a ideia vai funcionar
- Que medidas adicionais poderiam ser tomadas para evitar a perda de dinheiro da empresa?

Analise quantas histórias o tempo permitir. Faça um resumo das conclusões. Agradeça aos grupos.

5. O COMPROMISSO DE GERENCIAR VENDAS A CRÉDITO - 3 MINUTOS

Vamos pensar sobre o que vocês podem contar aos outros sobre a lição hoje.

Pergunte a vários voluntários:

◊ **Qual atitude sábia que você pretende ter quando alguém pedir que faça a venda a crédito?**

Resuma suas ideias e agradeça aos voluntários por suas respostas.

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Lembrar:

Peça a Deus sabedoria em administrar as vendas a crédito. Evite vender a crédito e faça isso apenas com clientes que você pode confiar.

Bom trabalho hoje. Isso conclui nossas sessões sobre como gerenciar o dinheiro de sua empresa. Juntos, discutimos e praticamos muitas habilidades que podem atendê-los bem. Encorajo-os a:

- Mantenham seu dinheiro pessoal e comercial separado
- Usem o sistema de contabilidade de caixa
- Calculem seu lucro regularmente
- Equilibrem suas despesas pessoais com comerciais e as oportunidades de economia
- Restrinjam sua venda a crédito tanto quanto possível

E acima de tudo, incentivo todos vocês a se ajudarem e motivarem uns aos outros a usarem as novas práticas de gerenciamento de dinheiro que aprenderam. Lembrem-se, vocês são responsáveis por administrarem sabiamente o dinheiro que Deus lhe deu. Ele fez cada um de vocês gerentes sobre os seus bens, dando-lhe a oportunidade de aprender a serem fiéis e confiáveis.

Vamos concluir juntos em oração, pedindo a Ele que nos ensine a sermos fieis gerentes de nosso dinheiro de negócios.

Agradeça a todos por participarem. Peça vários voluntários para fecharem em oração.

Encerre com uma oração semelhante a essa:

*Senhor nos Céus
O Senhor nos confiou para gerenciar tudo o que tem
dado a nós. Nós desejamos Tua Sabedoria em todas
as áreas de nossas vidas e nas nossas transações
de negócios, que possamos Te honrar e ter Paz nos
nossos corações e nas nossas comunidades.
No Nome de Jesus. Amém*

Cartões de jogo

Situações para gerenciar vendas a crédito

Todos na comunidade vendem a crédito. Mutesi sabe que quando ela vende a crédito, às vezes ela não recebe ou recebe muito depois e perde dinheiro. Ela quer parar de vender a crédito.

◊ O que o Mutesi pode fazer?

Manuel é um dos seus melhores clientes. Ele compra comida no mesmo dia toda semana. Pouco antes do final do mês, ele está com pouco dinheiro porque seu salário se esgota. Ele sempre quer comprar suprimentos de comida com você na semana anterior ao pagamento.

◊ Você vai vender para Manuel?

Dorothy comprou a crédito na semana passada. Ela ainda não pagou. Ela quer comprar a crédito esta semana. Ela promete que vai pagar na próxima semana na terça-feira porque ela tem certeza de que seu próprio negócio vai melhorar.

◊ O que você faz?

O bebê da Susan está muito doente. Ela precisava de uma prescrição cara e Siperansiya não tem dinheiro para comprar comida. Ela pede para você vender para ela a crédito. Ela promete que vai devolver quando conseguir algum dinheiro.

◊ O que você faz?

.....

Adam está acostumado a comprar a crédito com você. Ele sempre paga de volta dentro de um mês. Você está tentando parar as vendas a crédito porque sabe que irá melhorar a disponibilidade de dinheiro para o seu negócio. Adam está de volta para comprar a crédito.

◊ **O que você faz?**

.....

A Yakobo tem apenas metade do dinheiro necessário para comprar seu produto e quer pagar o restante na próxima semana. Você não o conhece muito bem.

◊ **O que você faz?**

.....

Kamariza quer comprar doces a crédito para uma festa que está tendo. Ela comprou a crédito de você muitas vezes antes disso, mas ela sempre levou muitos meses para pagar.

◊ **O que você faz?**

.....

Kankwanzi é um membro do seu grupo de tomadores de empréstimos. Seu negócio falhou recentemente. Ela quer emprestar alguns fundos de sua empresa para tentar novamente.

◊ **O que você faz?**

.....

GERENCIE O DINHEIRO DO SEU NEGÓCIO

**CONVERSAS DE APRENDIZAGEM-
IMAGENS**

Imagen 1: Maria e sua filha



Imagen 2: Vestidos



Imagen 3: Theresa

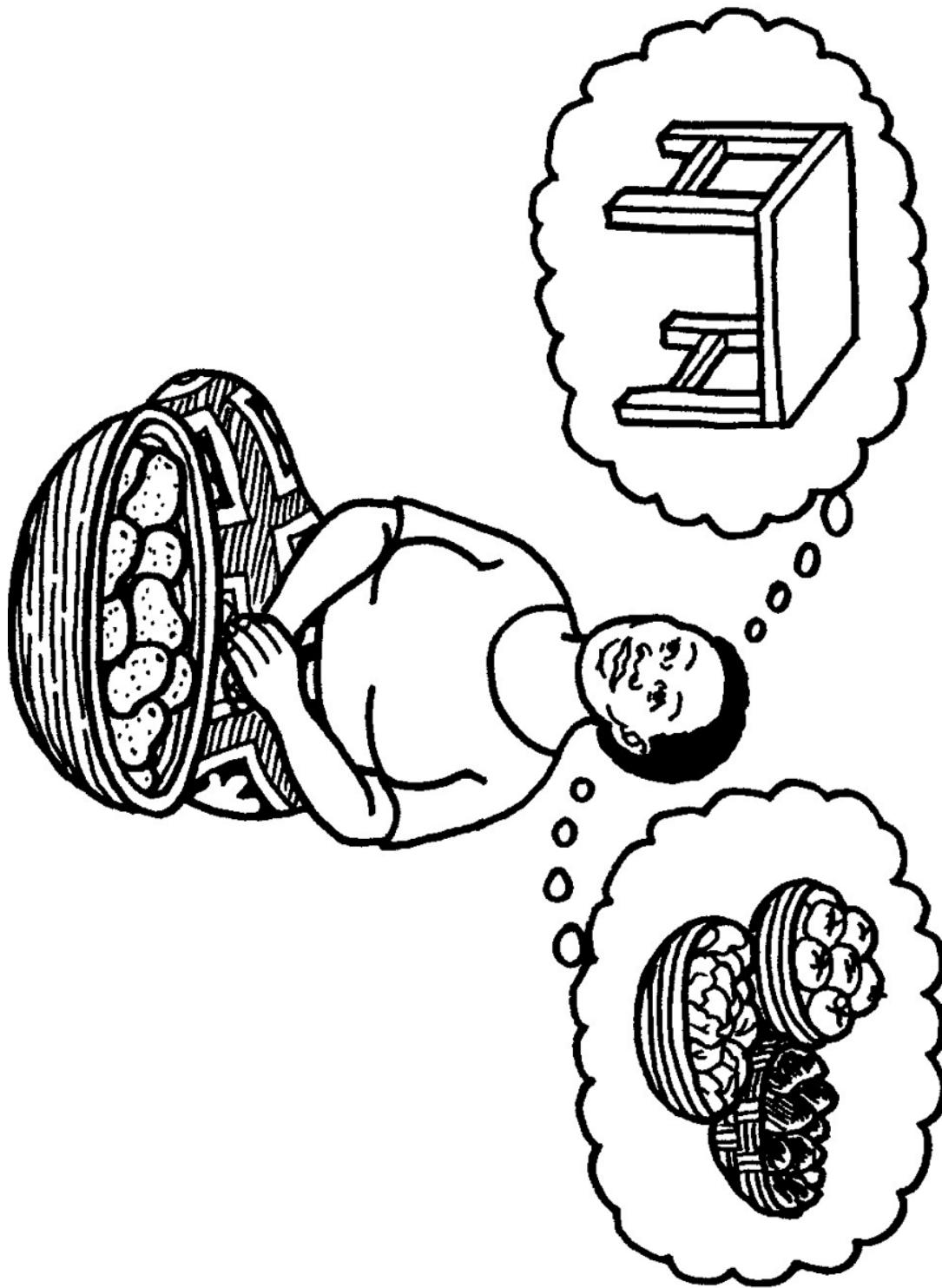


Imagen 4: Sara



Imagen 5: Perusi



Imagen 6: Dancilla

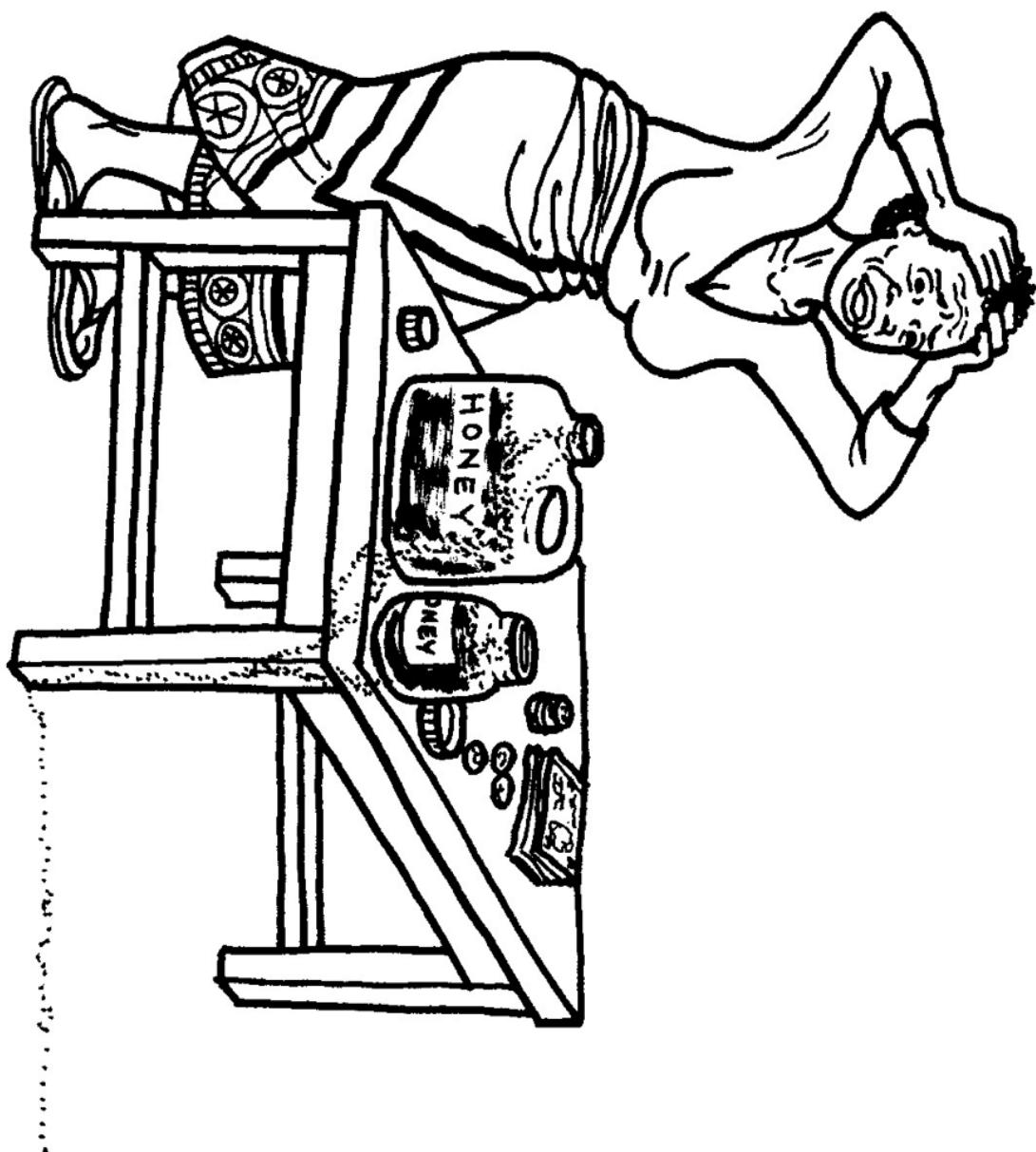
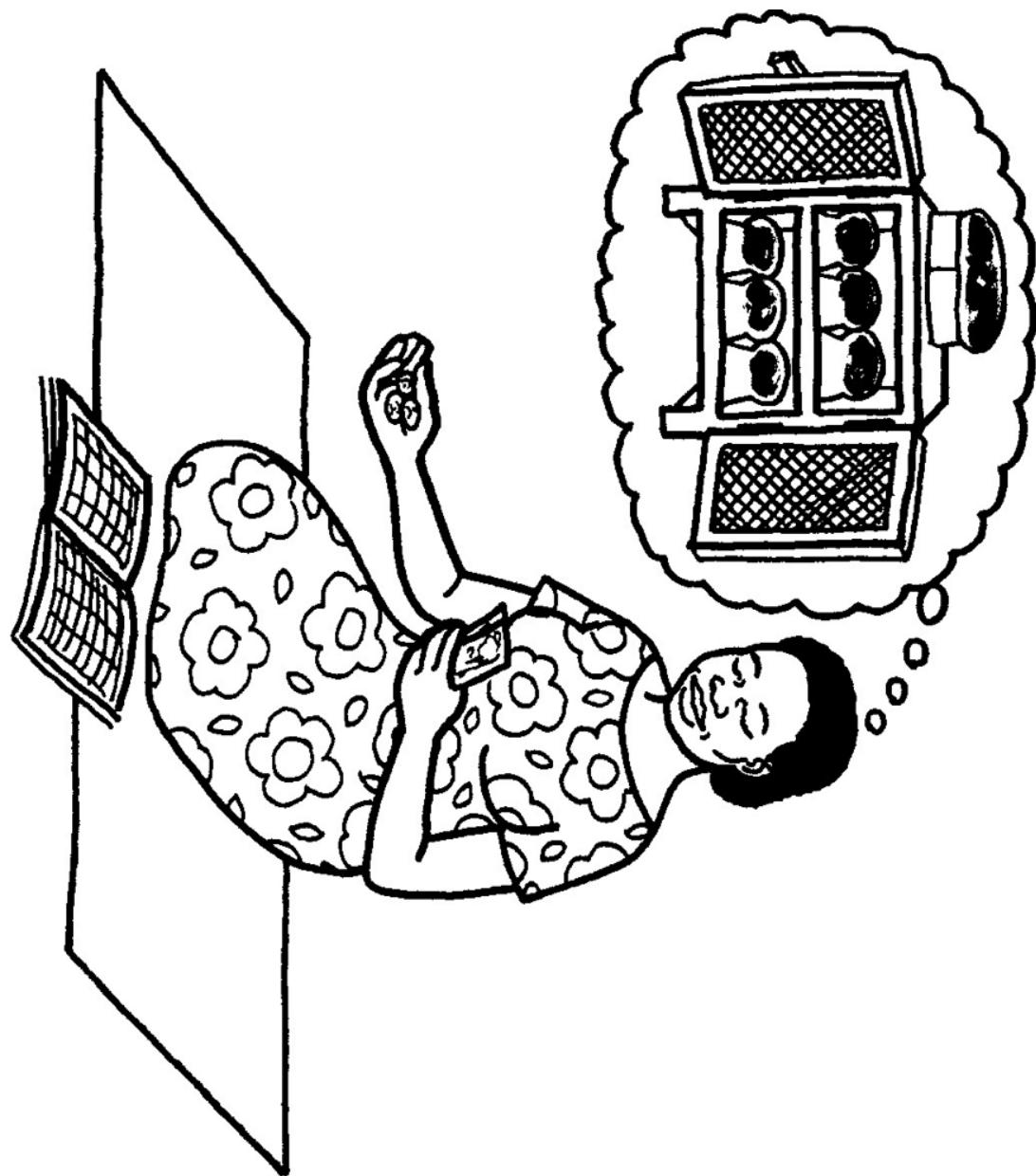


Imagen 7: Susan





**AUMENTE
SUAS
VENDAS**



P·E·A·C·E



LIÇÃO 1: COMPREENDER E RESPONDER AOS SEUS CLIENTES

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Relatado as 5 maneiras de aumentar as vendas.
2. Reconhecido o valor de tratar os clientes com respeito como feitos à imagem de Deus.
3. Analisado como manter os clientes atuais e identificar novos

PREPARAÇÕES

- Cartaz das Cinco maneiras de aumentar suas vendas
- Foto 1: Pessoas / Clientes
- Figura 2: Produtos ou Serviços
- Figura 3: Lugar (quando e onde)
- Imagem 4: Preço
- Foto 5: Promoção
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)

TEMPO

30 minutos

Passos

1. APRESENTE AS CINCO MANEIRAS PARA AUMENTAR SUAS VENDAS - 3 MINUTOS

De boas-vindas aos participantes. Introduza o novo tópico. Mostre o cartaz e use um gesto com a mão começando com o punho fechado e segurando um dedo de cada vez, nomeando cada um deles até que sua mão esteja completamente aberta.

Para qualquer empresa - grande ou pequena, em uma cidade grande ou em uma pequena comunidade, nova ou antiga - existem 5 maneiras de aumentar suas vendas.

- Polegar - Pessoas (Clientes) - Respeite seus clientes e aprenda com eles.
- Indicador - Produtos ou Serviços - ofereça aos clientes os produtos e serviços que eles desejam.
- Dedo médio quando e onde) - Escolha um horário e local onde muitas pessoas possam vir comprar.
- Dedo - Anelar - Ofereça um preço que os clientes possam pagar e permita que tenha lucro.
- Dedo - Mínimo -Promoções: encontre maneiras criativas de atrair clientes para sua empresa.

No momento que estiver com a mão aberta, explique:

Há 5 maneiras (mostre sua mão aberta) de trabalhar juntas (mexa todos os seus dedos) para ajudá-lo a aumentar as vendas (esfregue seus dedos e polegar juntos para indicar a realização de uma venda). Nas próximas 6 sessões, vocês aprenderão e praticarão cada uma dessas maneiras para ajudá-los a aumentarem suas vendas. Encorajo-os a fazer mais do que apenas ser capaz de nomear os caminhos. Qualquer mudança para atrair novos negócios deve ser focada nos clientes - respeitando-os e atendendo às suas necessidades. Pensem! Como posso aplicar essas cinco maneiras de aumentar as vendas na minha empresa?

2. DISCUTA O VALOR DE TRATAR CLIENTES COM RESPEITO E DIGNIDADE - 10 MINUTOS

Muitos de nós experimentamos a desonestidade dos outros quando fazemos negócios, como quando somos enganados durante as compras.

◊ Quando isso acontece, como você se sente?

Relembrem algumas práticas comuns em nossa comunidade em que os clientes são enganados.

◊ **Esta prática honra a Deus e ao cliente? Por que sim ou por que não?**

No começo da Bíblia em Gênesis, diz:

“Deus criou os seres humanos à sua própria imagem. Na imagem de Deus, Ele os criou; macho e fêmea os criou.” (1:27)

◊ **Como isso se aplica aos nossos clientes?**

Convide 2 ou 3 para compartilharem. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Porque todos são feitos à imagem de Deus, cada cliente é incrivelmente valioso. Percebendo isso, devemos respeitar nossos clientes, observando suas necessidades de forma cuidadosa. Assim, podemos trazer honra a Deus e aumentar nossas vendas, fortalecendo nossos relacionamentos na comunidade.

Abra as Escrituras e leia Gálatas 5:14.

A Bíblia também diz:

“Porque toda a lei se cumpre numa só palavra, nesta: Amarás ao teu próximo como a ti mesmo. (Gálatas 5:14)

Jesus nos mostra isso por meio de suas relações com as pessoas em toda a Bíblia. Vou contar uma história sobre a importância de tratar os clientes com respeito e dignidade. Ouça a história de Zaqueu.

Abra as Escrituras e leia Lucas 19: 1-10:

A história de Zaqueu (Lucas 19: 1-10)

“E, tendo Jesus entrado em Jericó, ia passando. E eis que havia ali um homem chamado Zaqueu; e era este um chefe dos publicanos, e era rico. E procurava ver quem era Jesus, e não podia, por causa da multidão, pois era de pequena estatura. E, correndo adiante, subiu a um sicômoro brava para o ver; porque havia de passar por ali. E quando Jesus chegou àquele lugar, olhando para cima, viu-o e disse-lhe: Zaqueu, desce depressa, porque hoje me convém pousar em tua casa. E, apressando-se, desceu, e recebeu-o alegremente. E, vendo todos isto, murmuravam, dizendo que entrara para ser hóspede de um homem pecador. E, levantando-se Zaqueu, disse ao Senhor: Senhor, eis que eu dou aos pobres metade dos meus bens; e, se nalguma coisa tenho defraudado alguém, o restituo quadruplicado. E disse-lhe Jesus: Hoje veio a salvação a esta casa, pois também este é

filho de Abraão. Porque o Filho do homem veio buscar e salvar o que se havia perdido."

Ao seguir Jesus, o coração de Zaqueu mudou e seu relacionamento com Deus foi restaurado.

◊ **Que efeito isso teve no modo como Zaqueu tratou seus clientes?**

Convide 2 ou 3 para compartilharem. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Zaqueu percebeu que Jesus o amava e o considerava valioso. Isso o levou a amar os outros e a tratá-los de forma justa, incluindo seus clientes.

◊ **O que pode acontecer em nossa comunidade se todas as empresas tratarem os clientes como se fossem feitos à imagem de Deus?**

Convide 2 ou 3 para compartilharem. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários

3. MÉTODOS VIGENTES PARA MANTER OS CLIENTES ATUAIS E ENCONTRAR OUTROS- 10 MINUTOS

Deixe-me contar uma outra história sobre Uwamahoro e como ela trata seus clientes.

História de Uwamahoro

Uwamahoro vende verduras no mercado comunitário. Seus clientes gostam dela porque ela os trata com o maior respeito. Ela cumprimenta a todos e pergunta como pode ajudá-los. Ela os incentiva a comprar vegetais diferentes - não apenas os que eles acham que precisam.

Ela ouve as razões pelas quais não querem comprar seus vegetais e usa essas recomendações para melhorar seu serviço. Uwamahoro se importa com a criação de Deus, mantendo a área limpa onde ela trabalha. Quando ela se despede, Uwamahoro incentiva seus clientes a voltarem. Embora seus clientes gostem dela, a Uwamahoro ela tem pouco rendimento porque muitos outros vendem vegetais no mercado. Eles vendem os mesmos vegetais durante a mesma temporada que ela. Muitas vezes ela não vende tudo. Uwamahoro sabe que existem algumas famílias ricas que comem muitos legumes, mas não os compram no mercado. Há vários restaurantes e escolas locais que compram grandes quantidades de vegetais diferentes duma só vez. E há uma atacadista que às vezes viaja pela comunidade em um

caminhão, comprando grandes quantidades de vegetais para levar à cidade. Uwamahoro também gostaria de vender para essas pessoas, em cada cliente, ela enxerga problemas.

Faça as perguntas uma de cada vez. Sonde perguntando “o que mais?”

- ◊ **Como a Uwamahoro faz seus clientes se sentirem muito respeitados?**
- ◊ **Quem a Uwamahoro quer como novos clientes? [famílias abastadas, restaurante e escolas, atacadista]**
- ◊ O que a Uwamahoro pode fazer para que esses clientes comprem seus vegetais?
 - [Famílias ricas – ir de porta em porta em suas casas, vender para o negócio do qual normalmente compram.]
 - [Restaurantes e escolas – obtendo um pedido regular; juntando-se aos outros para se certificar de que tem o suficiente para vender.]
 - [Atacadista - trabalhar com outras pessoas para negociar juntas por um preço razoável.]

Obrigado por suas ideias para a Uwamahoro possa encontrar maneiras de vender para novos clientes.

Thank you for your ideas for Uwamahoro to find ways to sell to new customers.

4. DISCUTA EM GRUPOS PEQUENOS PARA IDENTIFICAR NOVOS CLIENTES- 8 MINUTOS

A história de Uwamahoro nos ensinou que é possível vender mais e obter um preço melhor ao vender para um novo tipo de cliente. Agora vamos pensar em como podemos identificar novos clientes.

- ◊ **Quem nesta comunidade ou área tem dinheiro ou precisa comprar mais?**
[Sonde para uma família específica, um grupo de trabalhadores, escolas, hospitais, restaurantes ou atacadistas que levam mercadorias para a cidade etc. Ajude os grupos a identificarem oportunidades específicas de venda para novos clientes em sua área ou em uma cidade próxima.]

Incentive muitas ideias. Em seguida, instrua os participantes a formarem pequenos grupos de 4 ou 5 e diga:

Vocês podem não saber sobre possíveis novos clientes. Talvez seja necessário conversar com eles para descobrir mais sobre o que eles querem. Vocês também podem precisar pensar em como conseguir abordar novos clientes com sucesso. Em seu pequeno grupo, discutam por 5 minutos:

- ◊ **Quais de suas recomendações para os novos clientes da Uwamahoro você pode usar? Por que sim ou por que não?**

◊ **Que outras ideias você tem para vender para novos clientes?**

Ande por cada grupo para incentivar a discussão. Após 5 minutos, peça a voluntários de diferentes grupos para relatarem suas discussões. Permita que outros comentem suas ideias.

Então diga:

Obrigado por suas ideias. Encorajo cada um de vocês a experimentarem pelo menos uma de suas ideias. Manter os clientes atuais enquanto obtém novos clientes é uma maneira de aumentarem suas vendas.

5. COMPROMISSO DE PROCURAR NOVOS CLIENTES - 3 MINUTOS

Ouçam Filipenses 2: 3b-4: (Abra as Escrituras e leia.)

“... cada um considere os outros superiores a si mesmo. Não atente cada um para o que é propriamente seu, mas cada qual também para o que é dos outros”.

Pergunte a vários participantes:

◊ **O que você aprendeu hoje sobre seus clientes?**

Sonde para os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: Pessoas

- Trate seus clientes com muito respeito.
- Procure novos tipos de clientes.
- Encontre maneiras de abordar novos clientes.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar as suas vendas. Todos usem suas mãos enquanto falamos os nomes dos dedos nós

• Polegar	Pessoas (Clientes)
• Indicador	Produtos ou Serviços
• Dedo médio	(quando e onde)
• Anelar	Preço
• Dedo Mínimos	Promoções

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Levantem seus polegares e repitam depois de mim sobre as pessoas. (Diga cada linha, uma de cada vez.)

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Obrigado pela sua participação e compromisso. Lembrem-se, respeitando nossos clientes e identificando novos, podemos trazer honra a Deus e aumentar nossas vendas. Na próxima reunião, preparem-se para relatarem suas experiências procurando novos clientes. Depois, discutiremos a segunda maneira de aumentar suas vendas - produtos ou serviços.

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

*Deus pai,
Cada pessoa é preciosa para você porque somos feitos
à sua imagem. Ensine-nos a respeitar e cuidar de
nossas famílias, amigos, vizinhos e clientes, e a amá-
los como você. Em nome de Jesus, amém.*



LIÇÃO 2: ADICIONE VALOR AOS SEUS PRODUTOS OU SERVIÇOS

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Identificado como agregar valor para produtos e serviços como a maneira bíblica de boa administração.
2. Analisado 3 maneiras de agregar valor aos produtos ou serviços.
3. Descrito formas de tornar produtos ou serviços mais desejáveis.

PREPARAÇÃO

- Cartaz das Cinco maneiras de aumentar suas vendas
- Conjuntos de Imagens:
 - Conjunto 1: Vestidos - Qualidade de Serviço
 - Foto 6. Serviço de baixa qualidade
 - Foto 7. Serviço de boa qualidade

- Conjunto 2: Frutas e Legumes - Embalagem
 - Figura 8. Embalagem Deficiente
 - Imagem 9. Embalagem Adequada
- Conjunto 3: Tomates – Classificando e escolhendo
 - Figura 10. Classificação adequada e inadequada
 - Figura 11. Escolhendo bem e escolhendo mal
- Conjunto 4: Pão - Higiene e Apresentação
 - Foto 12. Higiene e Apresentação Ruins
 - Figura 13. Boa Higiene e Apresentação
- Conjunto 5: Restaurante - Velocidade de Serviço
 - Figura 14. Serviço Fraco (Lento)
 - Figura 15. Bom serviço (rápido)
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISAR OS PONTOS DE APRENDIZAGEM E EXPERIÊNCIAS DA AULA ANTERIOR - 5 MINUTOS

Mostre o cartaz Aumentar suas vendas, aponte para a segunda imagem e diga:

Hoje vamos falar sobre a segunda maneira de aumentar suas vendas - produtos ou serviços. Mas primeiro,

◊ **Quem vai compartilhar sua experiência de tratar os clientes com grande respeito ou vender para um novo cliente?**

Respeitando nossos clientes e identificando novos, podemos honrar a Deus e aumentar nossas vendas.

Convide 2 ou 3 para compartilharem. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar as vendas. Todos usem suas mãos à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Independentemente de quão respeitoso você seja ou quão ricos são seus clientes, eles só compram se você vender produtos ou serviços que eles querem comprar. Estes têm que ser melhores que os da concorrência de alguma forma. Hoje vamos falar sobre como oferecer produtos ou serviços distintos dos da concorrência.

2. FORMAS ATUAIS DE AGREGAR VALOR A PRODUTOS OU SERVIÇOS - 12 MINUTOS

Vamos começar ouvindo uma história que Jesus contou sobre três servos. Ouça e decida qual servo agrupa valor ao que o mestre lhes dá.

Abra as Escrituras e leia Mateus 25: 14-18.

A história de três servos (Mateus 25: 14-18)

“Porque isto é também como um homem que, partindo para fora da terra, chamou os seus servos, e entregou-lhes os seus bens. E a um deu cinco talentos, e a outro dois, e a outro um, a cada um segundo a sua capacidade, e ausentou-se logo para longe. E, tendo ele partido, o que recebera cinco talentos negociou com eles, e granjeou outros cinco talentos. Da mesma sorte, o que recebera dois, granjeou também outros dois. Mas o que recebera um, foi e cavou na terra e escondeu o dinheiro do seu senhor.”

◊ Qual servo pegou o que seu mestre lhe deu e o fez melhor?

Permita que 3 ou 4 participantes compartilhem suas ideias. Afirme e elogie as respostas.

Então diga:

Deus deu a cada um de nós recursos, habilidades e oportunidades, incluindo aqueles dentro de nossos negócios.

◊ Citem alguns recursos que Deus lhes deu. [tempo, vida, talentos, habilidades, criatividade, ideias de negócios, posses materiais, relacionamentos, recursos naturais]]

Allow 3 or 4 participants to share their ideas. Affirm and praise responses. Then, say:

God has trusted us with a variety of resources. Turn to a partner and ask:

◊ How can you better care for the resources God has given to you?

Permita que 3 ou 4 participantes compartilhem suas ideias. Afirme e elogie as respostas.

Então diga:

Devemos usar tudo o que Ele nos deu com sabedoria. Uma maneira de fazer isso é agregar valor aos nossos produtos o máximo que pudermos.

Peça aos participantes que se reúnem em 5 grupos. Distribua 1 conjunto de desenhos para cada grupo. Então diga:

Agora, cada grupo tem um conjunto diferente de desenhos. No seu conjunto, existem dois desenhos do mesmo produto ou serviço. No entanto, um é melhor que o outro. Estudem os 2 desenhos e discutam:

◊ Qual produto ou serviço pode ser vendido por um preço maior e por quê?

Após 3 minutos, peça a cada grupo que mostre o desenho, e diga o que é e por que pode vender a um preço mais alto.

(Respostas:

Motivo (s) para o produto ou serviço ser melhor em cada situação:

- Conjunto 1: Vestidos: Melhorar a qualidade - melhor adaptação do vestido

- Conjunto 2: Frutas e Legumes: Embalagem modificada - saco de papel
- Conjunto 3: Tomates: Melhorar a qualidade - classificação e escolha
- Conjunto 4: Pão: Melhorar a qualidade - higiene e apresentação
- Conjunto 5: Restaurante: Adicione algo novo - garçomete para um melhor serviço.

Depois, mostre os desenhos e diga:

Vocês acabaram de identificar as 3 maneiras de agregarem valor aos produtos ou serviços.

Uma maneira é:

- **Melhorar a qualidade do que você vende.** Conjuntos de imagens 1, 3 e 4 são exemplos disso. Outro exemplo seria usar shampoo perfumado ou óleo em um salão de cabeleireiro.

A segunda maneira é:

- **Alterar ou transformar o que você vende.** O conjunto de imagens 2 é um exemplo disso. Outros exemplos são cortar tomate ou fazer um molho para vender, ou fornecer diferentes estilos de corte de cabelo a preços diferentes.

A terceira maneira é:

- **Adicionar algo novo.** A figura 5 é um exemplo. Outros exemplos são vender cebolas e outros vegetais além dos tomates, ou adicionar um novo serviço ao seu negócio de tratamento capilar, como manicures ou massagens.

- ◊ **Que perguntas ou comentários você tem sobre quais itens podem ter suas vendas aumentadas?**

Responda aos participantes e resuma dizendo:

Melhorar a qualidade, mudar o que você vende ou adicionar algo novo pode levar a vender seu produto ou serviço a um preço mais alto. Ao fazer o melhor uso do negócio que Deus lhe deu, você pode aumentar suas vendas.

3. DISCUTA EM PEQUENOS GRUPOS COMO FAZER MELHORIAS NOS PRODUTOS OU SERVIÇOS - 10 MINUTOS

Diga aos participantes o seguinte:

Pensem nos seus clientes atuais e no que pode atrair novos clientes. Formem pequenos grupos de 3 pessoas e discutam:

- ◊ **Que mudanças você pode fazer para agregar valor a seus produtos ou serviços?**
- ◊ **Por que você acha que os clientes vão gostar dessas mudanças?**

Dê cerca de 5 minutos para discussão. Em seguida, peça a vários voluntários que relatem suas discussões. Convide outras pessoas para comentarem ou adicionar em algo a seus relatos.

Agradeça aos voluntários. Diga aos participantes:

Até a próxima sessão, recomendo que vocês identifiquem ideias para agregar valor a seus produtos ou serviços. Conversem com os clientes para saber o que eles querem. Obtenham ideias observando outras empresas, especialmente sua concorrência.

4. COMPROMETA-SE A AGREGAR VALOR A PRODUTOS OU SERVIÇOS - 3 MINUTOS

Pergunte a vários participantes:

- ◊ Qual é uma coisa que você aprendeu hoje sobre agregar valor a seus produtos ou serviços?

Pergunte sobre os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: produto ou serviço

Você pode honrar a Deus melhorando, mudando ou adicionando novos produtos ou serviços, o que irá agregar valor ao que Ele deu a você.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar as suas vendas. Todos usem suas mãos à medida que formos falando

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Segure seus polegares e primeiro dedo e repitam depois de mim sobre produtos e serviços. (Diga cada linha, uma de cada vez.)

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Obrigado pela sua participação e compromisso. Lembrem-se, devemos usar tudo o que Deus nos deu com sabedoria, agregando valor aos nossos produtos o máximo que pudermos. Na próxima reunião, preparem-se para relatar suas experiências agregando valor aos seus produtos ou serviços. Iremos discutir a terceira maneira de aumentar suas vendas - lugar.

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

*Criador de Tudo,
O Senhor nos tem dado muito. Ensina-nos a cuidar e
adicionar valor conforme tua vontade. Que possamos
te honrar e te adorar através da criação e vendas de
nossos produtos. Pela Graça de Jesus. Amém.*



LIÇÃO 3: APROVEITE AS OPORTUNIDADES DE VENDAS

OBJETIVOS

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Identificado que o planejamento de negócios faz parte de uma boa administração.
2. Criado um calendário mostrando o melhor momento para vender produtos e serviços.
3. Descrito como se preparar para essas oportunidades do mercado.

PREPARAÇÃO

- Cartaz das Cinco maneiras de aumentar suas vendas
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)
- “Calendário” em uma folha grande de papel e um marcador. Este calendário também pode ser traçado no chão da comunidade. (Veja exemplos em anexo de calendários no final desta sessão).
- Cartões em branco ou folhas de papel (cerca de 15 a 20) para eventos típicos do mercado e produtos ou serviços.

Nota: A preparação é a chave para tornar essa atividade bem-sucedida.

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISE OS PONTOS DE APRENDIZAGEM E EXPERIÊNCIAS DA LIÇÃO ANTERIOR - 4 MINUTOS

Mostre o cartaz Aumentar suas vendas, aponte para a terceira foto e diga:

Hoje vamos falar sobre a terceira maneira de aumentar suas vendas - lugar. Mas primeiro,

◊ **Quem vai compartilhar como agregou valor a seus produtos ou serviços?**

Convide 2 ou 3 para compartilharem. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Lembrem-se: vocês devem usar tudo o que Deus lhe deu com sabedoria, agregando valor aos seus produtos o máximo possível. Desta forma, serão bons administradores daquilo que Deus lhes deu.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usem sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Aponte para a figura 3 e diga:

Hoje vamos começar a terceira maneira de aumentar suas vendas - lugar. Isso é quando e onde vender. Hoje vamos falar sobre quando vender.

2. IDENTIFICAR AS OPORTUNIDADES DE MERCADO E OS PRODUTOS E SERVIÇOS QUE VENDEM BEM NESSE PERÍODO - 12 MINUTOS

Ao compreender os compradores, um vendedor pode aproveitar as oportunidades para vender produtos ou serviços, estar mais bem informado sobre quais produtos ou serviços os compradores desejam adquirir.

◊ **Como vocês podem identificar os melhores horários e lugares para vender?**

Convide 2 ou 3 para compartilharem. Peça aos outros participantes para comentarem.

Agradeça aos voluntários.

Como já discutimos, a Bíblia nos orienta a planejar o nosso trabalho. Isso inclui onde vender nossos produtos. O livro de Provérbios diz:

Abra as Escrituras e leia Provérbios 21: 5:

“Os pensamentos do diligente tendem só para a abundância, porém os de todo apressado, tão-somente para a pobreza.”

Agora, em grupos de três ou quatro pessoas, pergunte:

- ◊ **Como este provérbio se relaciona com o seu negócio?**
- ◊ **Que provérbios você conhece sobre planejamento?**

Dê a dois ou três participantes a oportunidade de compartilhar os provérbios em voz alta. Agradeça e elogie-os por suas contribuições. Em seguida, distribua a cartolina e os marcadores e diga

- ◊ **Escolha um desses provérbios sobre planejamento ou escolha um novo que não tenha sido mencionado. Escreva o provérbio no seu cartaz..**

Após 3 minutos, dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de compartilhar o provérbio escrito. Veja como isso pode ajudá-los a aumentar suas vendas e trazer honra a Deus.

Excelentes provérbios e desenhos!

Para usar o que Deus nos deu com sabedoria, devemos considerar quando são os melhores momentos para vender produtos. Para fazer esse plano, vamos preparar um calendário que identifique bons momentos para vender durante o ano e o que vende bem nesses momentos.

Coloque o calendário que você preparou em uma parede ou no chão ou desenhe o calendário no chão com um bastão ou giz. Convide os participantes a se reunirem em torno do calendário.

Faça as seguintes perguntas, uma por uma. Escreva ou desenhe cada novo item na coluna “Eventos”. Faça um “X” no mês ou no período em que o evento ocorre.

- ◊ **Quais são as:**
 - as verduras, legumes, frutas comumente cultivadas e quando são seus ciclos de plantio / colheita?
 - grandes feriados e eventos e suas datas?
 - eventos tradicionais ou especiais e suas datas?
 - principais estações do tempo e a época do ano em que ocorrem?
 - outras oportunidades e tempos para vender produtos?

Depois que os eventos e as oportunidades estiverem marcados no calendário, faça a próxima pergunta.

◊ Quais são os produtos ou serviços que estão em alta demanda durante os períodos ou eventos listados?

Obtenha muitas respostas e incentive a criatividade. Não debata se as respostas são boas.

Nos cartões, escreva ou desenhe símbolos para os produtos ou serviços que estão em alta demanda durante esse período. Coloque os cartões no calendário na época do ano em que o "X" aparece para esse serviço ou produto. Peça a alguns voluntários para ajudá-lo para que o exercício possa ser rápido.

Obrigado pelo seu bom trabalho. Vocês criaram um calendário que mostra muitas oportunidades ao longo do ano e, quando há uma oportunidade de vender produtos ou serviços.

3. DISCUTIR EM PARES AS MANEIRAS DE PLANEJAR ESSAS OPORTUNIDADES DE MERCADO - 8 MINUTOS

Agora, vamos ver como as informações no calendário podem funcionar para aumentar as vendas de suas empresas. Vire-se para a pessoa ao seu lado e discuta:

◊ Como você pode usar as informações no calendário para aumentar suas vendas?

Dê-lhes 4 minutos para conversarem um com o outro.

Após 4 minutos, peça 2 ou 3 voluntários para compartilhar suas ideias com o grupo. Convide outras pessoas para comentar.

Exemplos de respostas possíveis incluem:

[Início das aulas - adicionar mochilas ao material escolar usual de lápis, cadernos, etc.
Temporada de casamentos - vender / servir comida para o casamento; alugue tendas para a cerimônia de casamento, etc. Arroz ou milho - compre grandes quantidades e venda a um preço maior quando a oferta for escassa. Pesca- vender combustível extra para defumar o peixe, preparar molho especial servido com peixe, etc.
Plantio ou Colheita - afiar ferramentas, servir refeições aos trabalhadores nos campos, oferecer serviço de cuidado infantil, etc.]

Agradeça-lhes por suas ideias.

4. COMPROMETA-SE A BUSCAR NOVAS OPORTUNIDADES DE MERCADO - 5 MINUTOS

Pergunte a vários participantes:

◊ Que coisa que você aprendeu hoje sobre os melhores momentos para vender?

Sonde para os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: Lugar (quando)

Procure oportunidades de mercado e planeje vender o que os clientes querem durante esses períodos.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Segure seus polegares e dois dedos e repitam apóis mim sobre o lugar. (Diga cada item, um de cada vez.)

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Obrigado pela sua participação e compromisso. Lembrem-se, vocês podem usar o que Deus lhes deu sabiamente, identificando os melhores momentos para vender. Ao planejar vender seus produtos nessas épocas, vocês podem aumentar suas vendas e honrar a Deus por meio do bom gerenciamento de negócios. Na próxima reunião, preparem-se para relatarem suas experiências “vendendo quando os clientes quiserem comprar”. Depois, vamos continuar discutindo a terceira maneira de aumentar suas vendas - lugar (onde).

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

*Deus imutável,
Você é o Senhor ao longo do tempo e o Senhor
dos nossos negócios. Dê-nos a sua sabedoria para
escolher os momentos certos para vender, para que
possamos honrá-lo. Em nome de Jesus, amém.*

Exemplo de Calendários



LIÇÃO 4: VENDA ONDE OS CLIENTES COMPRAM MAIS

Objetivos

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Discutido a importância de buscar somente a Deus nas vendas de negócios.
2. Identificado diferentes maneiras de vender onde os clientes compram mais.
3. Resolvido os problemas causados pela expansão de locais como forma de aumentar suas vendas.

Preparação

- Cartaz das Cinco maneiras de aumentar as vendas
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)
- Quadro para postar os desenhos dos participantes

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISAR PONTOS-CHAVE DE APRENDIZAGEM E EXPERIÊNCIAS DA AULA ANTERIOR - 5 MINUTOS

Mostre o cartaz Aumentar suas vendas, aponte para a terceira foto e diga:

Hoje vamos continuar falando sobre a terceira maneira de aumentar suas vendas - o lugar. Mas primeiro,

◊ **Quem vai compartilhar sua experiência de ter pesquisado sobre que época conseguem vender mais?**

Convide 2 ou 3 para compartilhar. Peça aos outros participantes para comentarem.

Agradeça aos voluntários.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Na sessão anterior, falamos sobre quando vender. Lembrem-se, vocês podem usar o que Deus lhes deu sabiamente, identificando os melhores momentos para vender. Ao planejar em a venda de seus produtos nessas épocas podem gerenciar sabiamente o negócio que Deus lhes deu.

Hoje vamos falar sobre o planejamento de vender onde os clientes compram mais. Ouça a história de Sara. Ela precisa do seu conselho.

2. PREPARAR CONSELHOS SOBRE VENDER ONDE OS CLIENTES COMPRAM MAIS - 10 MINUTOS

História de Sara

Sara vende utensílios de cozinha, pratos de plástico, talheres, toalhas de mesa e outros itens de cozinha e de jantar. Ela vende em

um mercado semanal perto de sua comunidade. Nesta semana, ela conseguiu um empréstimo e comprou duas vezes mais itens do que costuma comprar. No entanto, ela descobriu que não pode vendê-los todos no mercado local.

Sara não está lucrando e sente medo. Ela vai à igreja para orar pela ajuda de Deus no domingo. À noite, ela também queima velas especiais e sacrifica uma galinha - exatamente como o feiticeiro recomenda.

- ◊ **Quais são seus pensamentos sobre essa prática?**
- ◊ **Que práticas semelhantes ocorrem em nossa comunidade?**

Os poderes do mal e do desânimo são reais - a Bíblia nos diz em Efésios: (6: 11-12)

“Revesti-vos de toda a armadura de Deus, para que possais estar firmes contra as astutas ciladas do diabo. Porque não temos que lutar contra a carne e o sangue, mas, sim, contra os principados, contra as potestades, contra os príncipes das trevas deste século, contra as hostes espirituais da maldade, nos lugares celestiais.”

Como Seus filhos, Deus nos protege das trevas e do mal. Seu poder e amor são maiores que qualquer outra força. Não precisamos consultar médiuns ou espíritas, porque Ele nos dá Seu conhecimento e poder como os gerentes de Sua criação.

A Bíblia diz em 1 João 4: (10, 18)

“Nisto está o amor, não em que nós tenhamos amado a Deus, mas em que ele nos amou a nós, e enviou seu Filho para propiciação pelos nossos pecados. No amor não há temor, antes o perfeito amor lança fora o temor; porque o temor tem consigo a pena, e o que teme não é perfeito em amor.”

Através do amor de Deus em Jesus, somos perdoados de nossos pecados e libertos do medo. Podemos ter contato direto e real com Deus através de Jesus - o Poderoso e Amoroso.

- ◊ **Que perguntas vocês têm?**

Vamos pensar novamente em Sara. Ela está pensando em 3 opções sobre onde vender mais. Formem 3 grupos. Pratique usando o conhecimento que Deus lhes deu. Juntos, preparem um conselho para dar Sara para cada opção.

Grupo Um, aqui está a sua opção para preparar conselhos para Sara:

A primeira opção da Sara é **abrir um segundo local no mesmo mercado**. Ela acha que isso vai torná-la mais visível. Mas ela não sabe como vai gerenciar duas barracas ao mesmo tempo e não está de fato alcançando mais pessoas.

◊ **Como Sara pode, com sabedoria, planejar vender seus produtos?** [contratar ajudantes, usar estratégias de promoção para atrair mais clientes, etc.]

Grupo Dois, aqui está a sua opção para preparar conselhos para Sara:

A segunda opção da Sara é ir a outro mercado em uma comunidade próxima para vender. Ela acha que vai alcançar outros clientes. Mas isso significará mais viagens, custos e tempo envolvidos.

◊ **Como Sara pode, com sabedoria, planejar vender seus produtos?** [contratar ajudantes, vender mais para cobrir custos, etc.]

Grupo Três, aqui está a sua opção para preparar conselhos para Sara:

A terceira opção da Sara é **conseguir uma barraca permanente na cidade perto de sua comunidade ou cidade**. Ela acha que vai ser mais fácil gerenciar um local e aqueles clientes podem pagar mais. Mas isso vai significar levar o transporte para a cidade e o tempo e os custos envolvidos.

◊ **Como Sara pode, com sabedoria, planejar vender seus produtos?** [encontrar um lugar seguro para ficar na cidade, contratar ajudantes confiáveis, abrir o negócio com outro (s) vendedor (es) e dividir o tempo no negócio, certificar-se de vender o suficiente para cobrir os custos, etc.]

Vamos discutir em nossos grupos as melhores maneiras de ajudar Sara a planejar sabiamente. Vocês têm 4 minutos para se preparar.

Após 4 minutos, peça a cada grupo para relatar seus conselhos. Convide outros participantes para comentar e acrescentar ideias.

Depois de discutir as 3 opções, pergunte::

◊ **Que outras opções Sara pode considerar?**

Permita que os participantes sugiram e discutam outras opções. Agradeça-lhes pelo bom conselho que prepararam para Sara

3. DISCUTA OPÇÕES DE LOCALIZAÇÃO PARA OS SEUS NEGÓCIOS - 10 MINUTOS

Peça ao grupo grande para responder à pergunta abaixo. Insista para muitas respostas.

◊ Quais são alguns locais diferentes para vender na sua região? [Mercados semanais, mercados diários, alugando uma loja, vendendo de casa em casa ou na estrada, vendendo em uma cidade próxima ou em mercados próximos, vendendo da própria casa.].

Agradeça aos participantes por suas respostas. Em seguida, peça que formem pequenos grupos de 3 e digam:

Imagine o seu negócio se você tivesse que vender o dobro ou o triplo do valor que você vende agora. Pense no que você pode mudar sobre onde se colocar para vender mais. Você tem 5 minutos para discutir:

- ◊ Que novos locais podem experimentar para vender mais?
- ◊ Como planeja resolver qualquer problema que encontrar?

Após 5 minutos, peça 3 ou 4 voluntários para relatar. Convide outros participantes para ajudar a resolver qualquer problema.

4. COMPROMETA-SE A VENDER ONDE OS CLIENTES COMPRAM MAIS - 5 MINUTOS

Pergunte a vários participantes:

- ◊ O que você aprendeu hoje sobre onde vender?

Sonde para os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: Lugar (Onde)

Considerem novos locais para venderem e planejem sabiamente para superar qualquer problema.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Segurem seus polegares e dois dedos e repitam apόs mim sobre o lugar. (Diga cada item, um de cada vez.)

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Obrigado pela sua participação e compromisso. Lembrem-se, planejando vender onde os clientes compram mais, vocês podem administrar sabiamente o negócio que Deus lhes deu. Na próxima reunião, estejam preparados para relatarem suas experiências sobre vender onde as pessoas compram mais. Então, vamos discutir a quarta maneira de aumentar suas vendas - preço.

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

*Supremo Senhor,
Não há problema grande demais para o Senhor
resolver. Dá-nos Tua sabedoria para planejar
sabiamente enquanto buscamos aumentar nossas
vendas, que o Senhor seja honrado nas nossas
famílias e que nossas comunidades possam desfrutar
da tua recompensa.
No nome de Jesus. Amém*



LIÇÃO 5: DEFINA O PREÇO CERTO

OBJETIVOS

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Explorado uma perspectiva bíblica sobre lucro e mordomia.
2. Discutido a relação entre preço, vendas e lucros.
3. Identificado como definir os preços em resposta ao mercado.

PREPARAÇÃO

- Cartaz das Cinco maneiras de aumentar as vendas
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)

TEMPO

30 minutos

Steps

1. REVISE OS PONTOS DE APRENDIZAGEM E EXPERIÊNCIAS DA AULA ANTERIOR - 5 MINUTOS

Mostre o cartaz Aumentar suas vendas, aponte para a quarta foto e diga:

Hoje vamos continuar falando sobre a quarta maneira de aumentar suas vendas - o preço. Mas primeiro,

◊ **Quem vai compartilhar suas experiências sobre procurar onde você pode vender mais?**

Lembrem-se, planejando vender onde os clientes compram mais, vocês podem administrar sabiamente o negócio que Deus lhe deu.

Convide 2 ou 3 para compartilhar. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

2. BUSQUE UMA PERSPECTIVA BÍBLICA SOBRE O LUCRO - 7 MINUTOS

Nas últimas semanas, discutimos como aumentar nossas vendas e administrar sabiamente nossos negócios. Nesta lição, vamos continuar falando sobre como especificar produtos ou serviços para ganhar mais dinheiro. Para começar, vamos examinar as Escrituras para ter uma visão adequada do lucro. Ouça uma história que Jesus contou sobre um homem rico.

O rico tolo (Lucas 12: 16-21, paráfrase do autor)

“E propôs-lhe uma parábola, dizendo: A herdade de um homem rico tinha produzido com abundância; E ele arrazoava consigo mesmo, dizendo: Que farei? Não tenho onde recolher os meus frutos. E disse: Farei isto: Derrubarei os meus celeiros, e edificarei outros maiores, e ali recolherei todas as minhas novidades e os meus bens; E direi a minha

alma: Alma, tens em depósito muitos bens para muitos anos; descansa, come, bebe e folga. Mas Deus lhe disse: Louco! esta noite te pedirão a tua alma; e o que tens preparado, para quem será? Assim é aquele que para si ajunta tesouros, e não é rico para com Deus."

- ◊ **Considere a atitude do rico tolo em relação ao lucro. Qual era o problema?**
- ◊ **O que é mais importante para o seu negócio - obter lucros elevados ou trazer honra a Deus? Por quê?**

Peça a vários participantes para compartilhar. Agradeça por suas respostas. Então diga:

Obter lucro é muito importante - garante que seu negócio fique forte e que suas necessidades diárias sejam atendidas. No entanto, quando você segue a Jesus, administrar um negócio não é apenas lucrar.

- ◊ **Para administrar sabiamente nossos negócios, quais devem ser nossas primeiras prioridades? [honrar a Deus, amar nossos clientes, obter lucros justos etc.]**

Peça a vários participantes para compartilhar. Agradeça por suas respostas. Então diga:

Precisamos buscar primeiro honrar a Deus através dos negócios que Ele deu a cada um de nós. Para sermos gerentes sábios, ganhar um lucro alto não pode ser nossa primeira prioridade.

O homem rico da história não percebeu que Deus dirige nossas vidas e negócios, e buscá-lo fornece a melhor orientação.

Às vezes, nossos negócios ficam apertados e somos tentados a confiar apenas em nossas próprias habilidades, ou a pedir aos adivinhos ou espíritos por ajuda com nossos lucros. No entanto, a Bíblia diz que Jesus Cristo derrotou todos os outros poderes pela cruz. (Colossenses 2:15)

- ◊ **O que isso significa isso para nossos lucros comerciais?**

Peça a vários participantes que compartilhem. Agradeça por suas respostas.

3. DISCUTA UMA HISTÓRIA E FAÇA UM JOGO SOBRE COMO O PREÇO AFETA OS LUCROS - 8 MINUTOS

Vamos ouvir uma história sobre duas empresárias. Você vai responder a perguntas para descobrir como essas mulheres honram a Deus por meio de seus negócios.

História de Anna e Marita

Anna e Marita vendem cestos feitos à mão de juncos coletados perto de sua comunidade. Anna vende 2 vezes por semana no mercado local. Ela geralmente vende 20 cestos por semana. Marita leva seus cestos para a cidade uma vez por semana e vende de porta em porta para os comerciantes. Ela geralmente vende 40 cestos por semana.

◊ **Quem vende mais cestos?** [Marita vende 40.]

Anna vende seus cestos por 20 FRW cada. Marita vende os dela por 10 FRW.

◊ **Quem faz mais renda?** [Anna faz 400 FRW, Marita faz 400 FRW. Elas fazem a mesma renda.]

Anna gasta 100 FRW por semana em taxas de transporte e de mercado. Marita gasta 50 FRW por semana em transporte e não tem taxas de mercado.

◊ **Quem faz mais lucro? Por quê?** [Anna faz 300 FRW, Marita faz 350 FRW. Marita faz mais lucro porque ela tem custos menores.]

◊ **Como o preço que você cobra afeta o lucro que você faz?** (Quanto maior o preço, maior o lucro em um item, mas você pode vender menos itens. Com um preço mais baixo, você pode vender mais, mas o lucro de cada um pode ser menor).

Resuma dizendo:

- Lucro = Preço multiplicado pelo Número de Itens Vendidos menos os Custos
- O preço é uma parte muito importante para se obter lucro. O preço afeta quanto dinheiro você consegue fazer e quanto as pessoas estão dispostas a comprar.
- A definição do preço é determinada pelo valor que os clientes estão dispostos a pagar, o que a concorrência está cobrando e os custos que você precisa cobrir.

4. PRATIQUE O AJUSTE DO PREÇO - 8 MINUTOS

Bons homens de negócios ajustam seus preços para obter maior lucro. Depende do que está acontecendo no mercado. Vamos fazer um jogo para praticar o ajuste do preço. Vou contar algumas coisas que podem acontecer no mercado. Você me diz se a vendedora pode aumentar seus preços (demonstrar “positivo”), manter seus preços iguais (demonstrar “mão plana”) ou baixar seus preços (demonstrar “polegares para baixo”).

Selecione 8 a 10 questões relevantes. Faça quantas perguntas o horário da aula permitir. Se houver discordância, você pode pedir a uma pessoa de cada lado para explicar sua posição. Permitir respostas diferentes. Mantenha o ritmo rápido.

Como você define seus preços se...

- a. seu produto ou serviço for melhor que a concorrência? [para cima]
- b. seu produto ou serviço não for tão bom quanto a concorrência? [para baixo]
- c. seu produto ou serviço for o mesmo que a concorrência? [plana ou negativo]
- d. se você consegue um bom preço em suprimentos, então seus custos são mais baixos? [para baixo - para atrair novos clientes da competição e ainda lucrar]
- e. Você decide vender para clientes ricos e localizar seu negócio em um canto perto de suas casas? [para cima]
- f. você move seu negócio para um mercado onde há muitos negócios, mas muita concorrência? [para baixo - ou mesmo como competição]
- g. se você está vendendo para um novo cliente? [para baixo, para atraí-la para voltar]
[para baixo- para recompensar sua lealdade e mantê-la voltando]
- h. se você está vendendo para um cliente que volta de novo e de novo e compra muito?
[para baixo- para recompensar sua lealdade e mantê-la voltando]
- i. se há um festival chegando e os clientes estão exigindo muito do seu produto ou serviço? [para cima - demanda é alta]
- j. se o festival acabou e as pessoas estão sem dinheiro? [para baixo - para permitir que eles comprem algo e mantenham sua lealdade]
- k. é tarde da noite e você é um dos poucos lugares abertos? [para cima — a demanda é alta, você está oferecendo conveniência]

Aqui estão algumas perguntas mais difíceis.

Como você define seu preço se...

- a. você precisa vender sua comida fresca rapidamente ou vai estragar? [Para baixo - para mover rapidamente a mercadoria]
- b. há escassez na área e o custo de suprimentos aumenta? [Para cima, todos aumentarão seus preços, assim você também pode aumentar]
- c. você tem um problema em seu negócio e perde muitos itens do seu estoque (por exemplo, você tem mofo em sua farinha)? [plana - não pode aumentar os preços porque a concorrência ficará com seus clientes]
- d. você está vendendo para um atacadista que compra a granel? [para baixo - porque você tem menos custos e tempo por item vendido]
- e. você formou um grupo com outras pessoas no mercado que vendem a mesma coisa? [para cima - vocês podem concordar de venderem pelo mesmo preço]

Felicite os participantes por entenderem como ajustar os preços de acordo com as mudanças no mercado. Diga-lhes:

Vocês podem alterar seus preços para obter mais lucros de acordo com a demanda por seus produtos e serviços.

5. COMPROMETA-SE A DEFINIR O PREÇO CERTO PARA OBTER LUCRO -3 MINUTOS

Pergunte a vários participantes:

- ◊ **O que você aprendeu hoje sobre lucro e preço?**

Sonde para os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: preço

- **Procure primeiro honrar a Deus com o lucro do seu negócio.**
- **O preço determina o lucro - quanto você vende e quanto ganha.**
- **O preço pode ser ajustado de acordo com o mercado.**

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Segurem seus polegares e três dedos e repitam após mim sobre Preço. (Diga cada item, um de cada vez.)

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Obrigado pela sua participação e compromisso. Lembrem-se, quando você segue a Jesus, administrar um negócio não é apenas lucrar. A fim de administrar sabiamente nossos negócios, devemos buscar primeiro honrar a Deus através dos negócios que Ele deu a cada um de nós.

Na próxima reunião, preparem-se para relatarem suas experiências sobre como definir o preço certo. Então, vamos discutir a quinta forma de aumentar suas vendas - promoção.

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

*Senhor Jesus,
Ensine-nos a sabedoria ao estabelecer preços,
para que nossos negócios sejam fortes e nossas
necessidades diárias sejam atendidas. Obrigado
por nos mostrar que os negócios são mais do que
riqueza e que, por Sua sabedoria, podemos honrá-lo e
aumentar nossas vendas. Em seu nome, amém.*



LIÇÃO 6: PROMOVA SEU NEGÓCIO

Objetivos

No final desta sessão, os participantes terão:

1. Discutido diferentes maneiras de promover seus negócios e atrair clientes.
2. Decidido qual abordagem de promoção poderiam tentar para atrair mais clientes.
3. Discutido a promoção de seus negócios como boa administração.

Preparação / Materiais

- cartaz Cinco maneiras de aumentar as vendas
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)
- Folhas de papel colorido e marcadores para cada participante

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISE OS PONTOS DE APRENDIZAGEM E EXPERIÊNCIAS DA AULA ANTERIOR - 5 MINUTOS

Mostre o cartaz Aumentar suas vendas, aponte para a quinta foto e diga:

Hoje vamos continuar falando sobre a quinta forma de aumentar suas vendas - promoção. Mas primeiro,

◊ Quem vai compartilhar suas experiências de estabelecer o preço certo para ter lucro?

Convide 2 ou 3 para compartilhar. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Lembrem-se, quando você segue a Jesus, administrar um negócio não é apenas lucrar. Para administrar sabiamente nossos negócios, conseguir um lucro alto não pode ser nossa primeira prioridade. Precisamos buscar primeiro honrar a Deus através dos negócios que Ele deu a cada um de nós.

◊ Como podemos honrar a Deus através de nossos negócios? [amando nossos clientes, obtendo um lucro justo, planejando onde e quando, estabelecendo um preço justo, etc.]

Peça a vários participantes para compartilharem. Agradeça por suas respostas. Então diga:

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Hoje vamos falar sobre Promoção - como usar ferramentas de vendas para atrair clientes.

2. IDEIAS DE PROMOÇÃO USANDO UMA REUNIÃO PARA “CHUVA DE IDEIAS” - 8 MINUTOS

A promoção consiste em chamar a atenção dos clientes para que eles façam compras na sua empresa, lembrem-se da sua empresa e façam compras com mais frequência.

Peça a alguns participantes que se levantem e se movam para um lado da sala. Explique:

Eu vou fazer algumas perguntas. À medida que cada um for respondendo, você pode se mover para o outro lado da sala. Isso é “uma chuva de ideias”, então há pouca discussão sobre se algo é uma boa ideia. Tente gerar muitas ideias rapidamente.

Sonde até que tenha havido pelo menos uma resposta sugerida por todas as pessoas para que todos possam atravessar pela sala. Se a taxa de respostas ficar mais lenta, vá para a próxima pergunta. Mantenha a estimulação até as 3 perguntas terem sido respondidas.

◊ **Que métodos de publicidade atraem clientes?**

Algumas respostas incluem:

- Propaganda
 - Letreiros
 - Música tocando na sua empresa
 - Jingles
 - Enviando vendedores com amostras grátis ou cantando músicas sobre o seu negócio
 - Dar amostras grátis a outros empresários onde os clientes se reúnem - como em salões de beleza e restaurantes, e pedir aos empresários que recomendem o seu negócio
 - Sacos ou etiquetas que tenham o nome da sua empresa neles

◊ **Que tipos de festivais e eventos especiais?**

- Incentivos e ofertas especiais
 - Festivais e feriados
 - Apresentações de artistas no mercado
 - Vendas para todo o mercado, onde tudo no mercado é descontado

◊ **Que tipo de descontos especiais podem funcionar em sua empresa?**

- Incentives and special offers
 - Incentivos e ofertas especiais
 - Descontos do dia
 - Desconto em 1 dia da semana - mesmo dia todas as semanas
 - Dois pelo preço de 1
 - Desconto ou item gratuito para cada novo cliente
 - Desconto ou item gratuito para clientes que lhe trazem um novo cliente
 - Desconto por ter vindo com frequência, comprando muito
 - Desconto para determinados tipos de clientes - idosos, por exemplo]

Parabéns por pensarem em muitas maneiras de atraírem a atenção dos clientes para seus negócios.

3. DISCUTA COMO PROMOVER O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO - 12 MINUTOS

Diga ao grupo

Observe que muitas sugestões são sobre três coisas: publicidade, eventos especiais e incentivo de preço. A eficácia da promoção depende de:

1. como sua empresa é diferente da sua concorrência;
2. a resposta do cliente;
3. sua comodidade e capacidade de fazê-lo; e
4. seus custos.

Agora, convido-vos a recordarem a história que Jesus contou sobre três servos.

Abra as Escrituras e leia Mateus 25: 14-16.

A história de três servos (Mateus 25: 14-16)

“Porque isto é também como um homem que, partindo para fora da terra, chamou os seus servos, e entregou-lhes os seus bens. E a um deu cinco talentos, e a outro dois, e a outro um, a cada um segundo a sua capacidade, e ausentou-se logo para longe. E, tendo ele partido, o que recebera cinco talentos negociou com eles, e granjeou outros cinco talentos.”

- ◊ Como esse servo honrou a Deus?
- ◊ Quais ideias de promoção ele poderia ter usado? Peça suas ideias.

Distribua folhas coloridas de papel e marcadores. Afirmar e elogiar as respostas. Então diga:

Agora, no seu grupo, identifique ideias de promoção semelhantes para seus próprios negócios.

- ◊ Quais ideias de promoção podem atrair mais clientes para sua empresa? No seu grupo, esboce as ideias de promoção para seus próprios negócios.

Após 3 minutos, permita que 3 ou 4 participantes compartilhem seus esboços e ideias.

Afirmar e elogiar as respostas. Então diga:

Vocês podem gerenciar sabiamente o negócio que Deus lhes deu usando seus recursos, habilidades e criatividade. Promovendo seu negócio com sabedoria, vocês podem aumentar suas vendas e trazer honra a Deus.

4. COMPROMETA-SE A USAR MÉTODOS DE PROMOÇÃO PARA AUMENTAR O NEGÓCIO - 5 MINUTOS

Pergunte a vários participantes:

◊ **O que você aprendeu hoje sobre o uso de métodos de promoção?**

Sonde para os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: Promoção

As 3 formas de promover o seu negócio são: publicidade, eventos especiais e incentivos de preço.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Segure seus polegares e quatro dedos e repita após mim sobre Promoção. (Diga cada item, um de cada vez.)

Obrigado pela sua participação e compromisso. Promovendo seus negócios com sabedoria, vocês podem aumentar suas vendas e trazer honra a Deus.

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Na próxima reunião, estejam preparados para relatarem suas experiências sobre como promoverem seus negócios. Então, teremos a última lição sobre esse assunto. É uma revisão das 5 maneiras de aumentar suas vendas e como elas funcionam juntas.

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

O Senhor

O Senhor nos deu negócios para sustentar nossas famílias e honrar a Ti. Ensina-nos a promovê-los com sabedoria, usando os recursos, habilidades e criatividade com os quais o Senhor criou cada um de nós. Obrigado Jesus. Amém



LIÇÃO 7: PLANO PARA AUMENTAR AS VENDAS

OBJETIVOS

Ao final desta sessão, os participantes terão:

1. Reconhecido como as 5 maneiras de aumentar as vendas podem ser aplicadas em conjunto para melhorar os negócios.
2. Discutido o uso da disciplina na aplicação das 5 maneiras de aumentar as vendas.
3. Feito planos para usar as 5 maneiras de aumentar as vendas em seus próprios negócios..

PREPARAÇÃO

- Cartaz das Cinco maneiras de aumentar as vendas
- Bíblia Sagrada (destacada / revisada com antecedência)

TEMPO

30 minutos

Passos

1. REVISE OS PONTOS DE APRENDIZAGEM E EXPERIÊNCIAS DA AULA ANTERIOR - 5 MINUTOS

Mostre o cartaz Aumentar suas vendas e diga:

Hoje é a última lição para aumentar suas vendas. Vamos revisar e analisar como as 5 maneiras funcionam juntas para aumentar as vendas. Mas primeiro,

◊ **Quem vai compartilhar suas experiências de promover seu negócio?**

Convide 2 ou 3 para compartilhar. Peça aos outros participantes para comentarem. Agradeça aos voluntários.

Lembrem-se, vocês podem administrar sabiamente o negócio que Deus lhes deu usando seus recursos, habilidades e criatividade. Promovendo seu negócio com sabedoria, vocês podem aumentar suas vendas e trazer honra a Deus.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que formos falando.

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Lembrem-se, essas maneiras afetam umas às outras e trabalham juntas para aumentar as vendas.

2. DISCUTA UM PROVÉRBIO E UMA HISTÓRIA PARA ANALISAR AS 5 MANEIRAS DE AUMENTAR AS VENDAS - 12 MINUTOS

Usar as 5 maneiras de aumentar suas vendas nos ajuda a administrar sabiamente os negócios que Deus nos deu. Mas para ter sucesso, devemos usar a disciplina para aplicá-los em nossos negócios.

A Bíblia nos orienta no livro de Provérbios a trabalhar arduamente para alcançar resultados lucrativos.

Abra as Escrituras e leia Provérbios 14:23:

“Em todo trabalho há proveito, mas ficar só em palavras leva à pobreza”.

◊ De que forma a aplicação das 5 maneiras de aumentar suas vendas honra a Deus?

Ouça as respostas deles. Afirme ideias úteis mencionadas. Então diga:

Deus deseja que administremos nossos negócios com sabedoria. Os bons gerentes consideram cuidadosamente cada uma das 5 maneiras de aumentar suas vendas e usam a disciplina para aplicá-las. Quando fazemos o melhor para aumentar nossas vendas, trazemos honra a Deus.

Divida os participantes em 5 grupos. Atribua a cada grupo uma das 5 maneiras de aumentar as vendas - Grupo 1 = Pessoas, Grupo 2 = Produto ou Serviço, Grupo 3 = Lugar, etc. Em seguida, diga:

Eu vou ler uma história sobre Maria. Através do trabalho árduo e disciplina, ela aplica todas as 5 maneiras de aumentar suas vendas e traz honra a Deus. Ao ouvirem, identifiquem como ela melhora suas vendas da maneira atribuída ao seu grupo.

Estejam prontos para relatarem todos os exemplos que ouvirem. Além disso, ouçam como as maneiras funcionam juntas.

A história de Maria

Maria vende folhas de chá soltas e açúcar. Ela empacota o chá e o açúcar em pedaços de jornal para seus clientes levarem. Os clientes costumam reclamar que suas compras caem do papel. Eles dizem que outros vendedores, fornecem sacos de papel. Maria decide embalar suas folhas de chá e açúcar em sacos de papel. Ela faz sacos pequenos, médios e grandes para vender a preços diferentes e marca seus preços nas sacolas. Novos clientes começam a comprar dela e ela lhes oferece um incentivo especial. Se eles comprarem dela toda semana, ela vai dar a eles um saco extra pequeno de chá e açúcar no final do mês. Isso faz com que as pessoas voltem de novo e de novo.

Maria sabe que sexta-feira é um dia particularmente grande para compradores de chá e açúcar. Então ela se certifica de levar chá e açúcar extras às sextas-feiras.

Então, Maria decide fazer chá quente para vender. Isso não vendeu bem. Seus clientes dizem a ela que não é conveniente para eles comprar chá quente no meio do mercado, onde não há lugar para

sentar e beber. Então, Maria abre um pequeno quiosque perto dos vendedores de comida no mercado, onde há mesas para sentar e comer e beber. Ela contrata alguém para cuidar de seu negócio de chá e açúcar secos e ensina-a a falar com os clientes e fazer muitas vendas. Ela dá à funcionária uma porção do que é vendido todos os dias. Para promover seu negócio de chá quente, ela fala com os vendedores de comida. Maria diz a eles que seus clientes podem receber chá de graça por dois dias. Ela acaba dando muito chá de graça, mas logo ela também está vendendo muito.

Maria tem muitos novos clientes e começa a ganhar mais lucro.

Dificuldades chegam a ela o tempo todo - especialmente na estação chuvosa, quando os negócios ficam lentos. Mas ela confia no amor perfeito de Deus por ela e não tem medo. Ela busca a Ele por ajuda..

Agora vamos discutir como Maria usou todas as cinco maneiras de aumentar suas vendas. Vamos ver uma de cada vez. Quando eu chamar seu grupo, por favor reporte todas as maneiras que ouviram.

Ao nomear cada método, aponte para a figura apropriada. Peça muitas respostas dizendo "O que mais?" Veja os exemplos abaixo para ajudá-lo.

◊ **Grupo 1: Como Maria usou a primeira maneira - Pessoas (Clientes) para aumentar suas vendas?**

- *[Ela ouviu e respondeu respeitosamente a seus clientes.*
- *Ela ensinou seu empregado habilidade de venda.*
- *Ela encontrou novos clientes.]*

◊ **Grupo 2: Como Maria usou a segunda maneira - Produto ou Serviços para aumentar suas vendas?**

- *[Ela mudou seu produto para atender às necessidades do cliente.*
- *Ela criou diferentes tamanhos de produtos.*
- *Ela adicionou novos produtos relacionados.]*

◊ **Grupo 3: Como Maria usou a terceira maneira: colocar (quando e onde) para aumentar suas vendas?**

- *[Ela aproveitou a oportunidade para vender mais às sextas-feiras.*
- *Ela abriu um novo local para vender novos produtos.*
- *Ela localizou seu negócio onde os clientes compram o novo produto / serviço.]*

◊ **Grupo 4: Como Maria usou a quarta maneira - Preço para aumentar suas vendas?**

- [Ela criou preços diferentes para produtos diferentes.]
- *Ela deu descontos para compras frequentes e para novos clientes.]*

◊ **Grupo 5: Como Maria usou a quinta maneira- Promoção para aumentar suas vendas?**

- *Ela forneceu um presente gratuito para que os clientes voltassem.*
- *Ela usou outros negócios para trazer seus clientes.*
- *Ela deu descontos no seu produto para conseguir novos clientes.*
- *Ela deu uma parte das vendas para seu ajudante como um incentivo para vender mais.]*

Agradeça aos participantes por suas ideias. Em seguida, demonstre como a mudança de um método de vendas pode impactar o outro, dizendo:

Maria fez muitas mudanças em seus negócios. Às vezes, quando ela mudava uma maneira de aumentar suas vendas, isso podia afetar o que ela precisava fazer em outras maneiras. Por exemplo,

◊ **O que aconteceu quando Maria tentou vender chá quente?** [No começo ele não vendeu, então ela se mudou para um novo local.]

◊ **O que Maria fez para atrair clientes no novo local?** [Usou outras empresas para anunciar seu negócio, deu chá de graça.]

Esses pontos ilustram como as alterações feitas em uma maneira de aumentar suas vendas afetam o que você precisa fazer de outras maneiras. Por isso, é importante pensar em mudanças de todas as formas de aumentar suas vendas, não apenas uma por vez.

◊ **Como Maria pode continuar a honrar a Deus em seus negócios?** [Certifique-se de que os seguintes pontos sejam mencionados. Ela pode: 1. respeitar e ouvir seus clientes; 2. agregar valor ao que Deus lhe deu; 3. planejar quando e onde vender seu chá; 4. ter o motivo certo para obter lucro; 5. promover adequadamente seus negócios; 6. usar seus recursos, habilidades e criatividade de forma eficaz.]

Peça ideias até que todas sejam mencionadas. Agradeça aos participantes e diga:

Ao usar a disciplina dessas maneiras, Maria pode aumentar suas vendas e é uma boa administradora do que Deus lhe deu.

3. DISCUTA O PLANO PARA AUMENTAR AS VENDAS - 8 MINUTOS

Considere as ideias que vocês têm para melhorarem suas vendas em cada área - pessoas (clientes), produtos ou serviços, lugar (quando e onde), preços e atividades promocionais. Pensem nas informações coletadas ao estudar essas ideias. Encontrem um parceiro e reservem 5 minutos para discutirem:

◊ Nomeie 1 alteração que você implementará para melhorar seu próprio negócio.

Após 5 minutos, diga:

Vamos ter 3 ou 4 voluntários compartilhando as mudanças que eles decidiram fazer.

Agradeça aos participantes por suas ideias. Convide outras pessoas para comentar..

4. COMPROMETA-SE A IMPLEMENTAR FORMAS DE AUMENTAR AS VENDAS - 5 MINUTOS

Pergunte a vários participantes:

◊ O que você aprendeu hoje sobre o uso das 5 maneiras de aumentar as vendas juntas?

Sonde para os principais pontos de aprendizagem. Agradeça e diga:

Lembrem-se: 5 maneiras de aumentar as vendas

As 5 maneiras de aumentar as vendas funcionam em conjunto. Mudanças de uma maneira podem exigir mudanças em outra.

Vamos repetir as 5 maneiras de aumentar suas vendas. Todos usam sua mão à medida que fomos falando..

- Polegar - Pessoas (Clientes)
- Indicador - Produtos ou Serviços
- Dedo - Médio (quando e onde)
- Dedo - Anelar (preço)
- Dedo - Mínimo (promoções)

Pensem e, se possível, façam o que discutimos hoje. Segurem seus polegares e quatro dedos e repita comigo as 5 maneiras de aumentar as vendas. (Diga cada linha, uma de cada vez.)

Eu vou:

Pensar—o cliente foi criado à imagem de Deus!

Compromisso— procurar novos clientes!

Atitude—amar seus clientes e trata-los com respeito!

Parabéns, vocês concluíram todas as sessões de aumento de vendas. Obrigado pela sua participação. Como mencionei na primeira sessão, incentivo a vocês a fazerem mais do que apenas serem capazes de dizerem as cinco maneiras. Qualquer mudança para atrair novos negócios deve ser focada nos clientes, atendendo às suas necessidades. Pensem! Como posso aplicar essas cinco maneiras de aumentar as vendas na minha empresa? Um planejamento e implementação cuidadosos podem ajudá-los a aumentar suas vendas e a honrar a Deus.

Dê a 2 ou 3 participantes a oportunidade de se voluntariar para orar. Depois que as orações terminarem, feche com uma oração semelhante a essa:

*Deus Criador,
Obrigado por nos dar novas idéias e maneiras de
aumentar nossas vendas. Oramos para que Sua
sabedoria os implemente adequadamente, para que
possamos honrá-lo em nossos negócios. Em nome de
Jesus, amém.*

**AUMENTE
SUAS
VENDAS
CONVERSAS DE APRENDIZAGEM
PICTURES**

FIGURA A: MÃE E FILHA

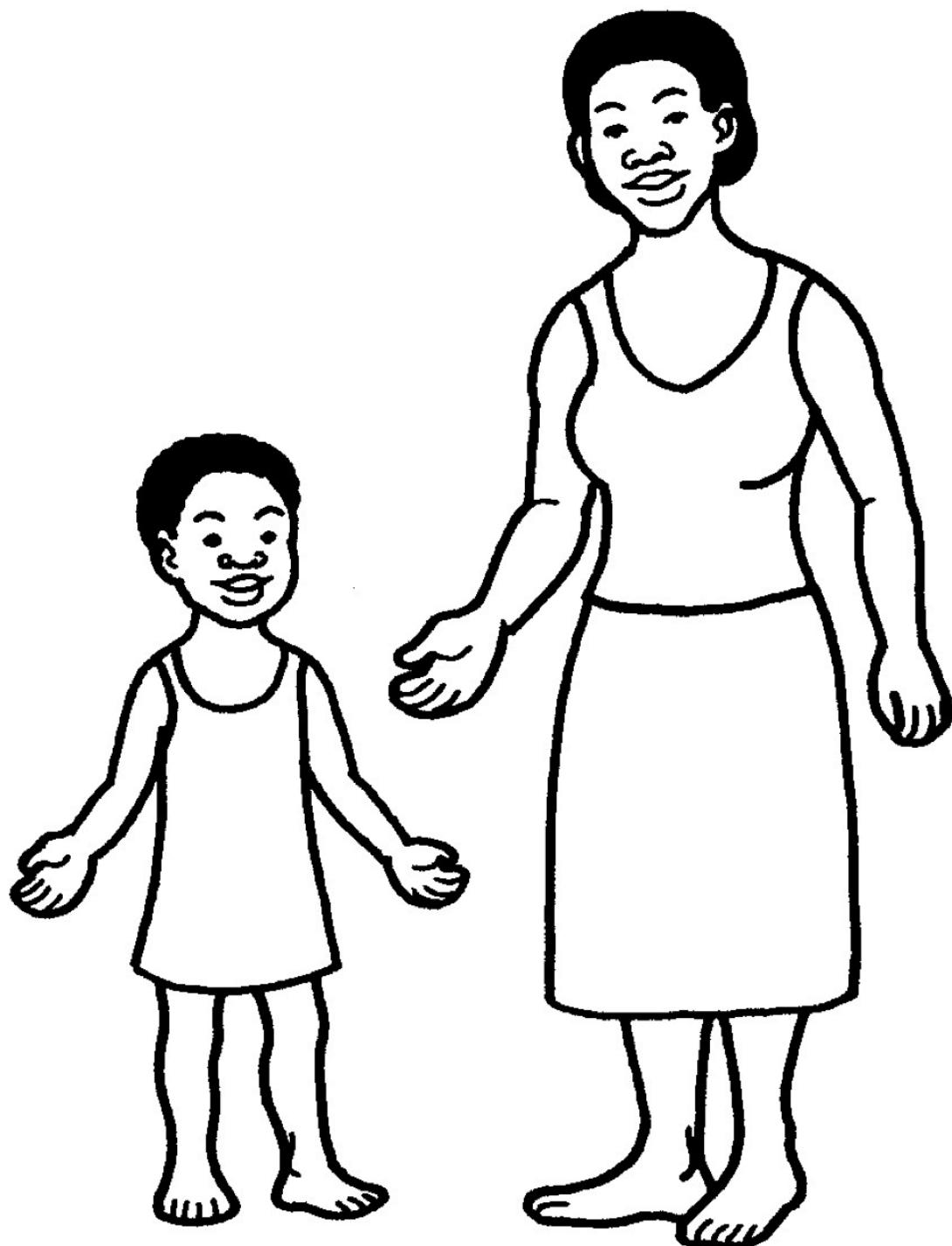


FIGURA 1: PESSOAS / CLIENTES

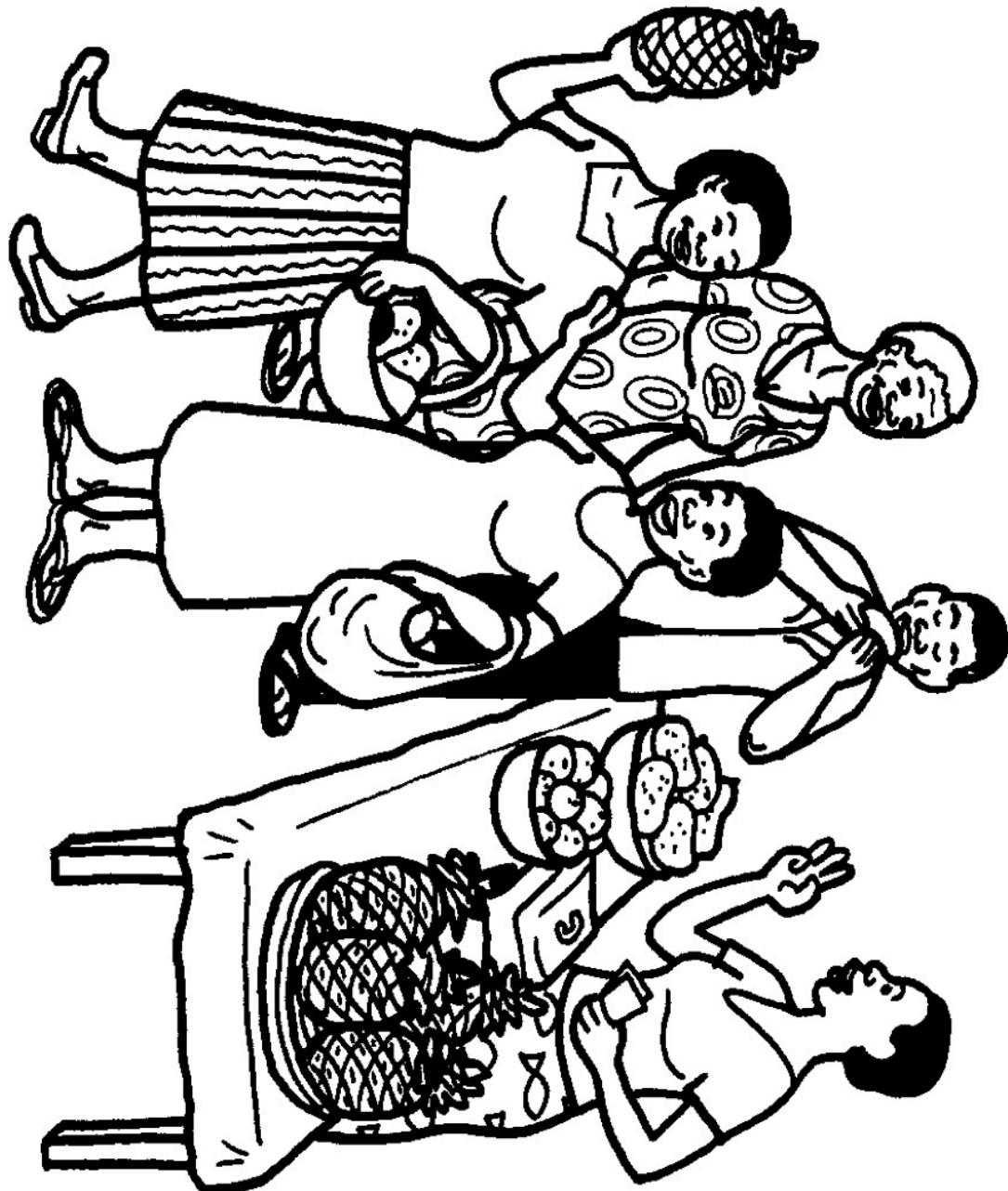


FIGURA 2: PRODUTOS OU SERVIÇOS

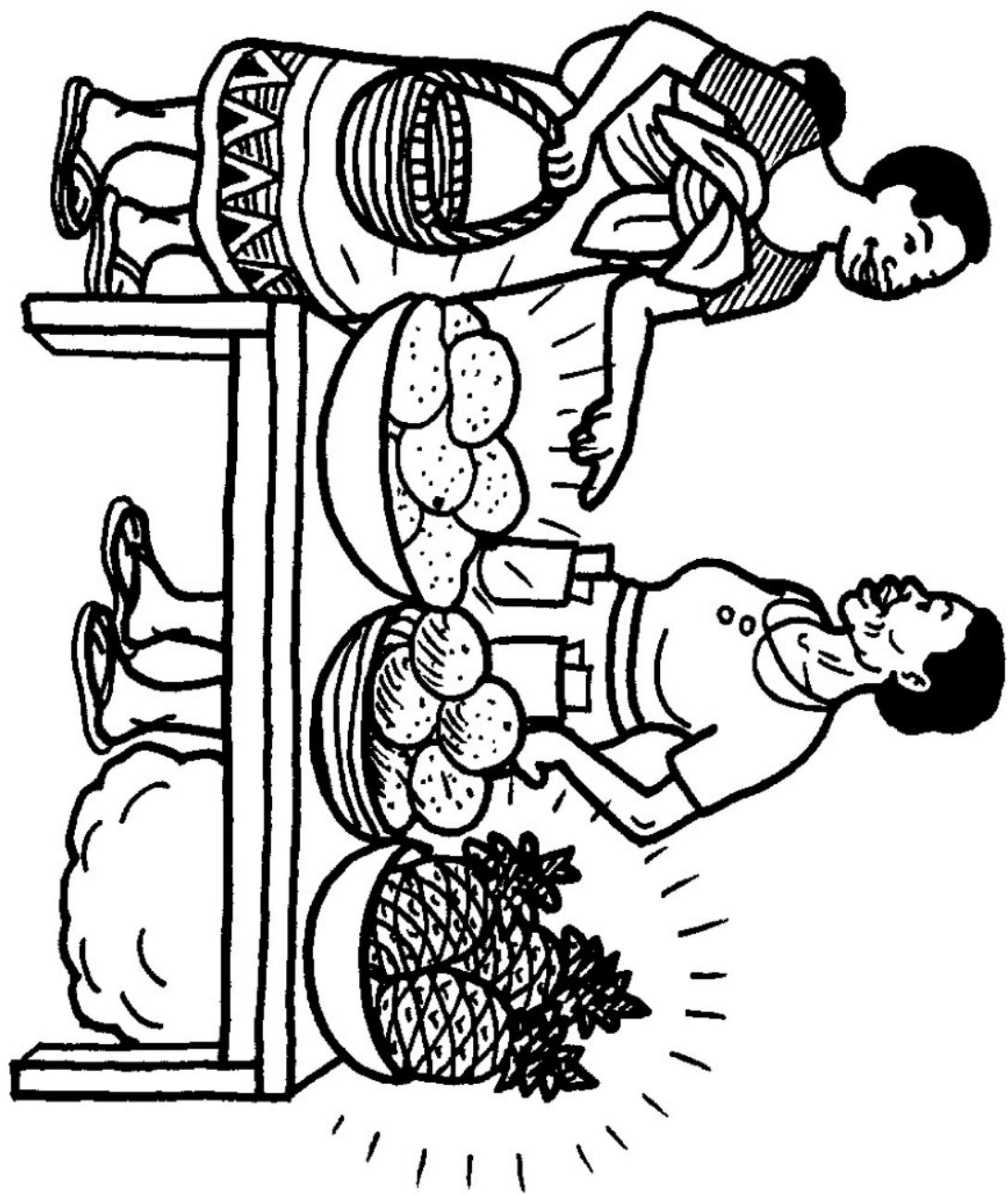


FIGURA 3: LOCAL (QUANDO E ONDE)

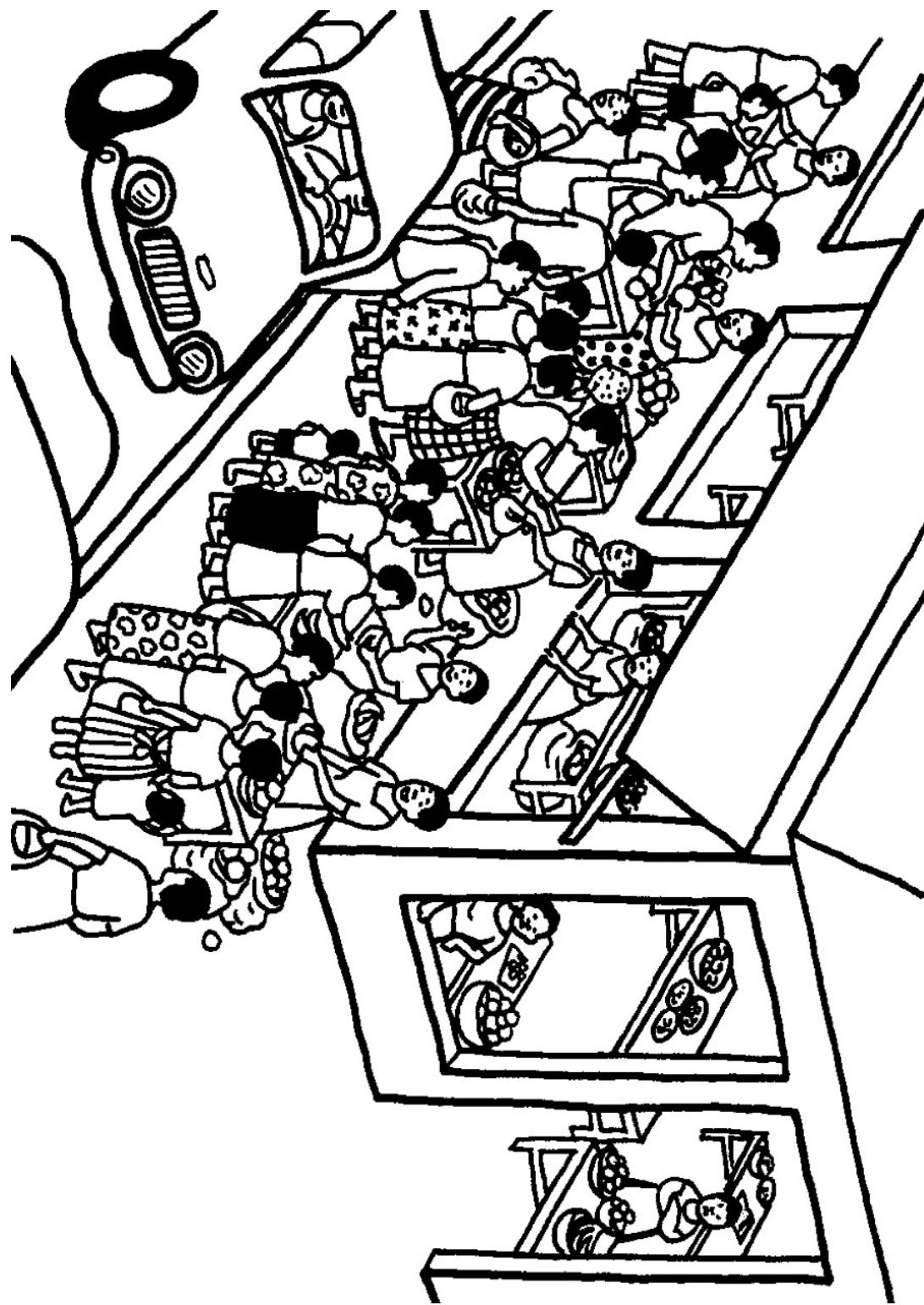


FIGURA 4: PREÇO

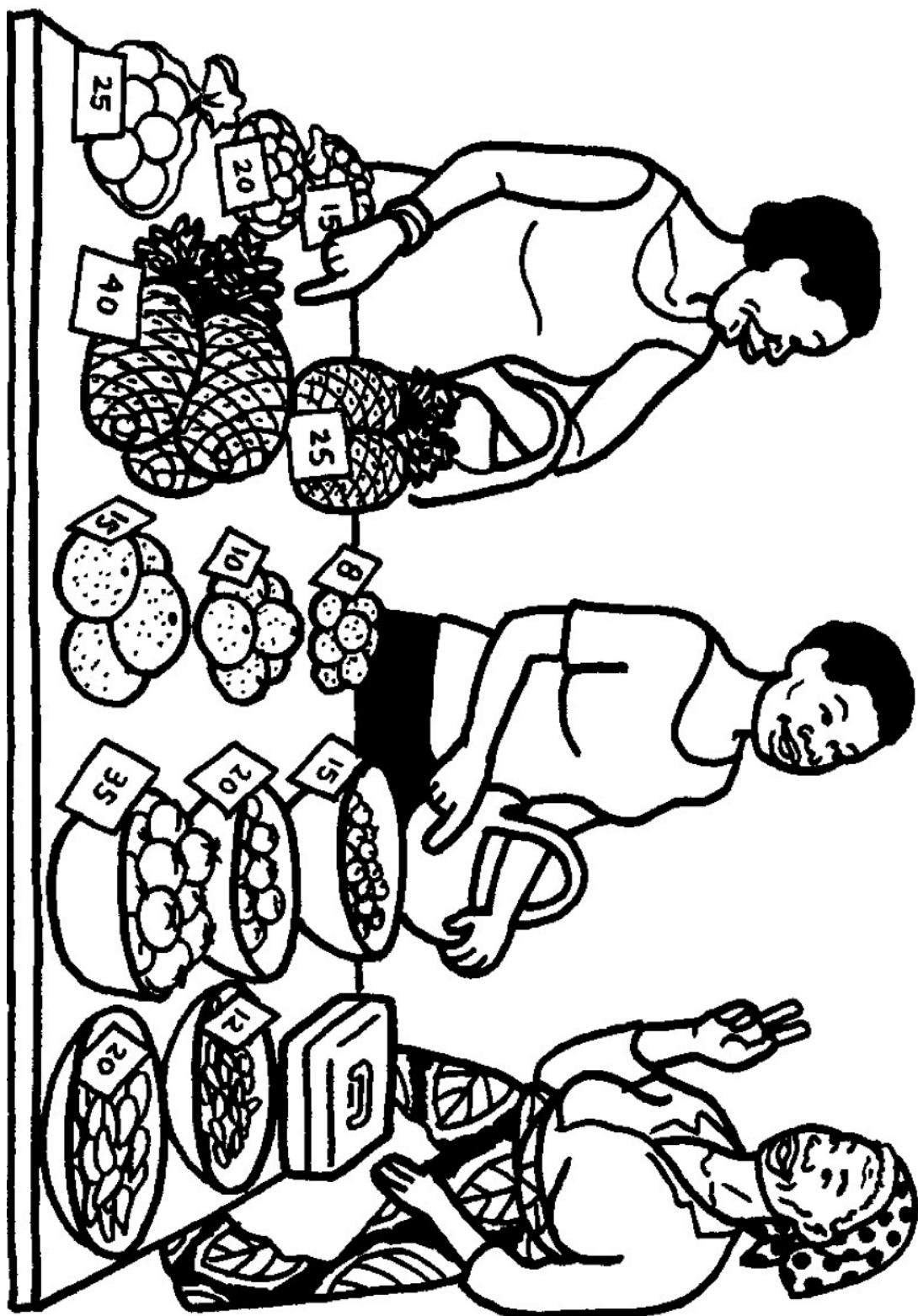


FIGURA 5: PROMOÇÃO

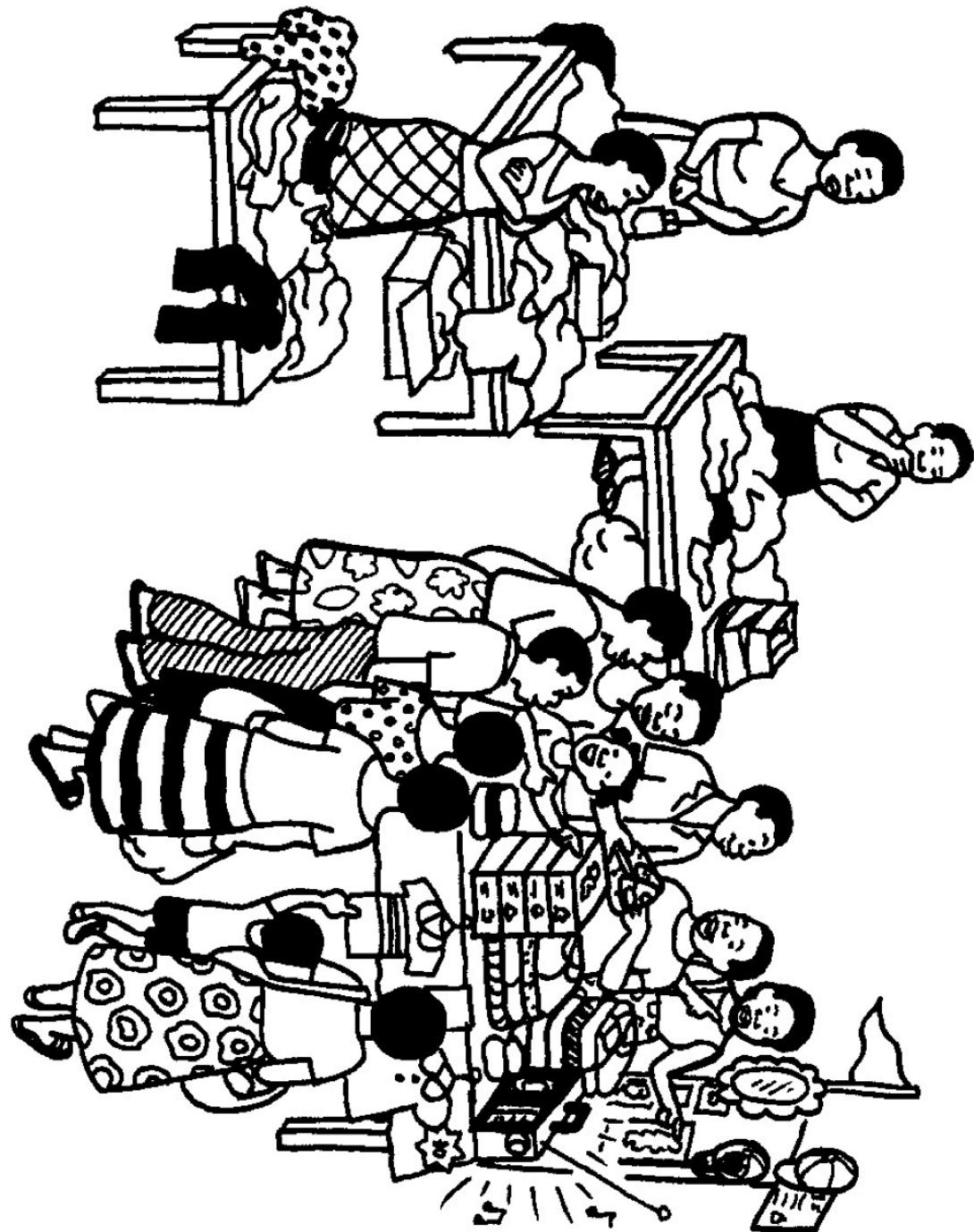


FIGURA 6: SERVIÇO DE BAIXA QUALIDADE

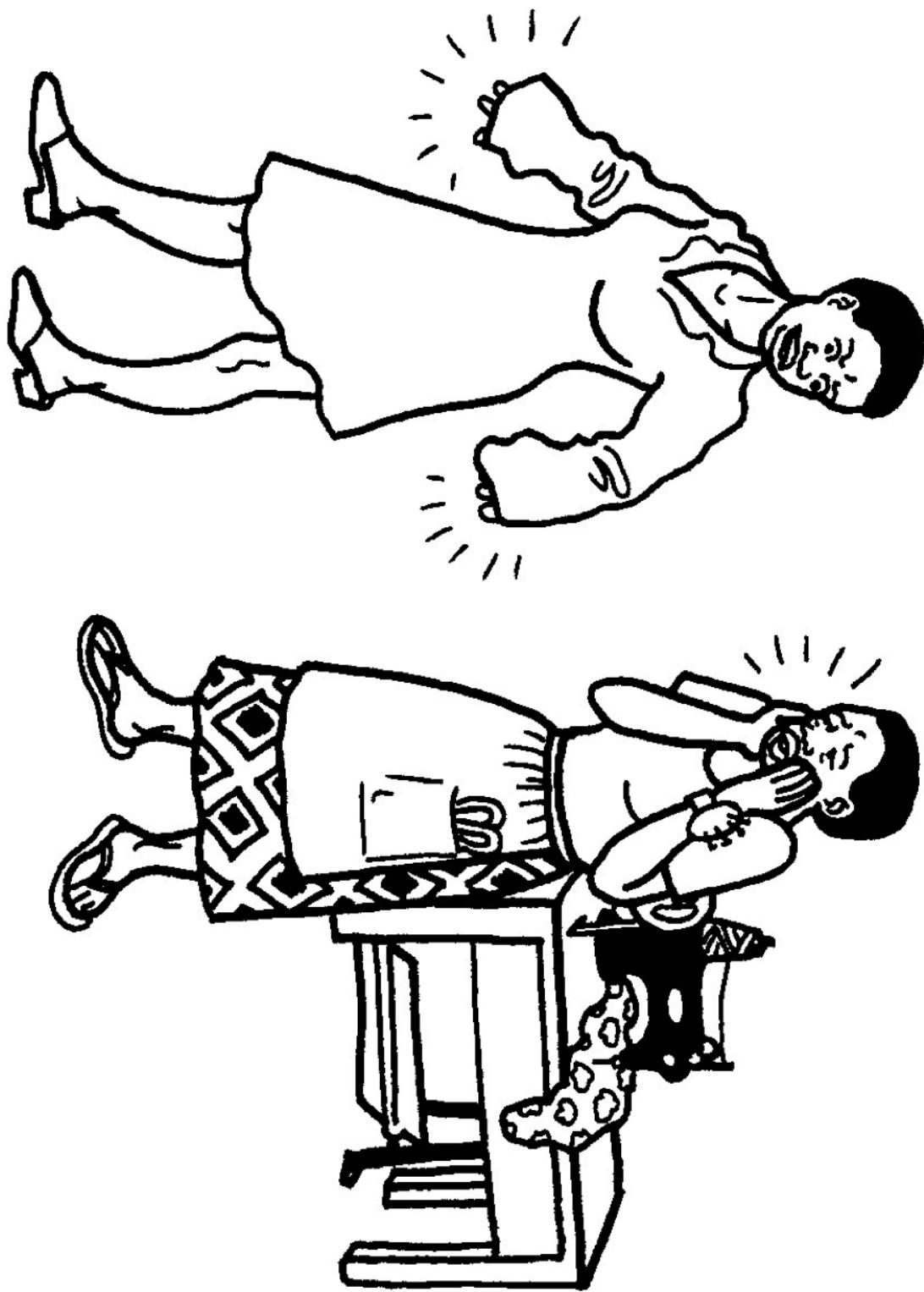


FIGURA 7: SERVIÇO DE BOA QUALIDADE

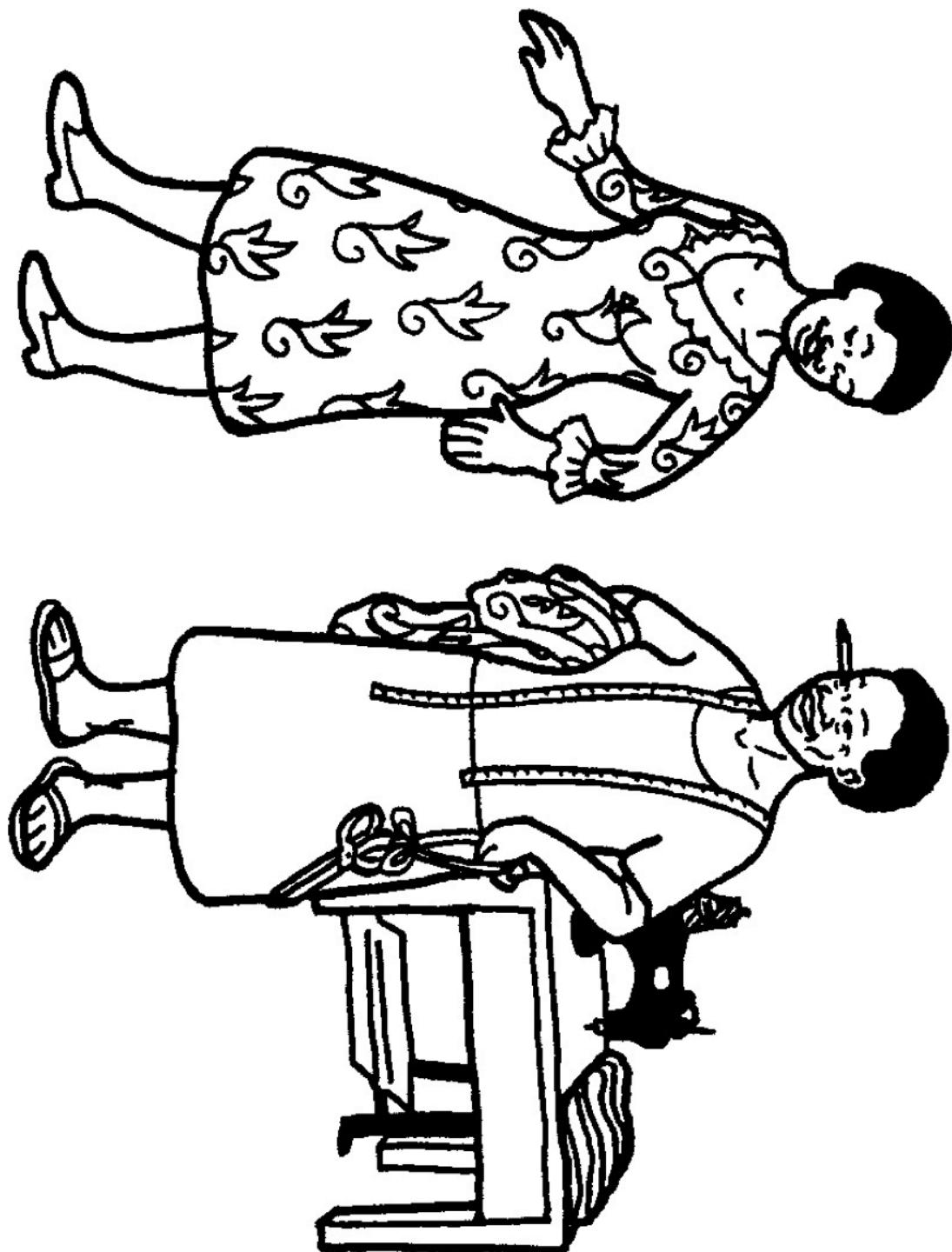


FIGURA 8: EMPACOTAMENTO RUIM

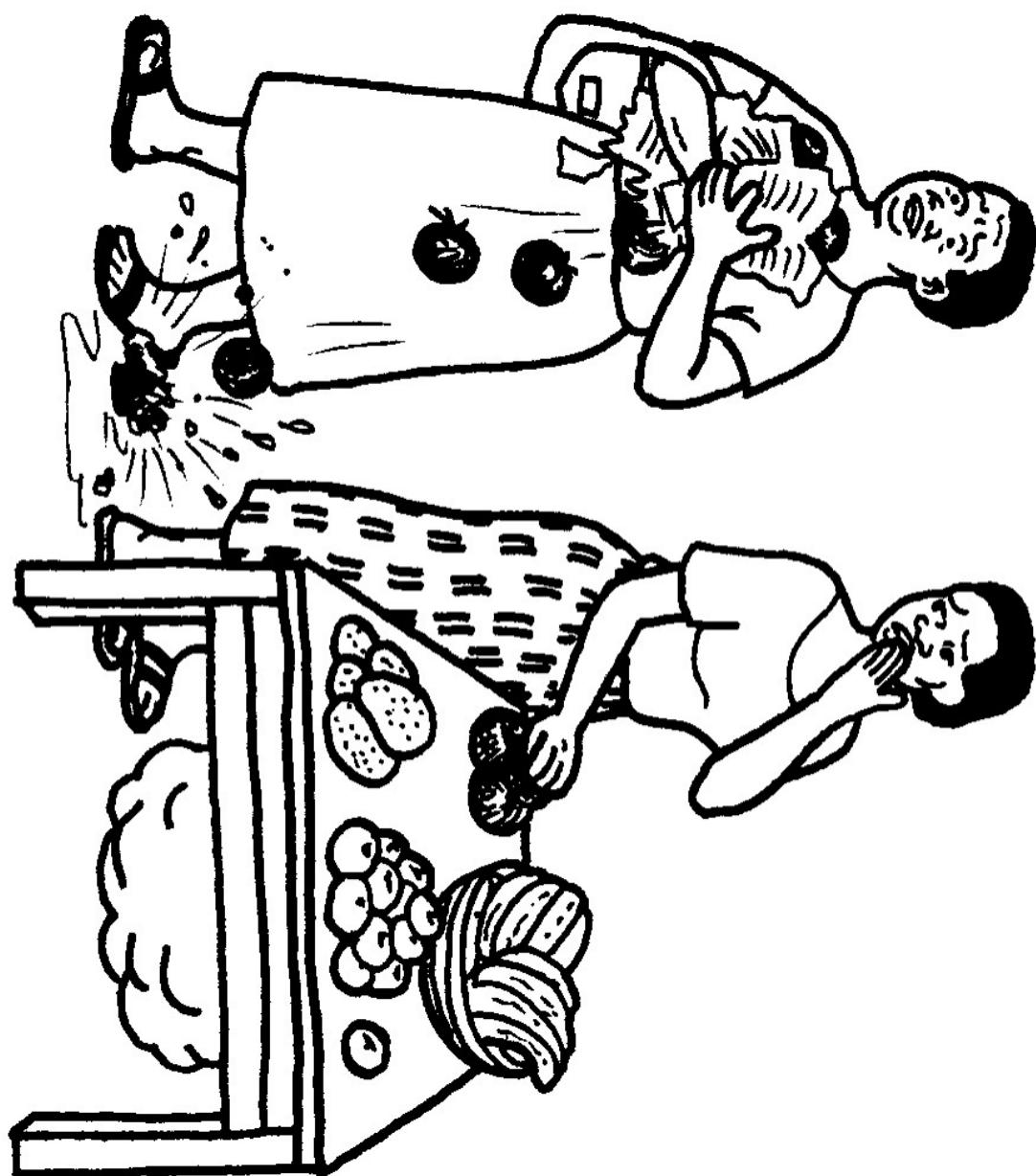


FIGURA 9: BOM EMPACOTAMENTO

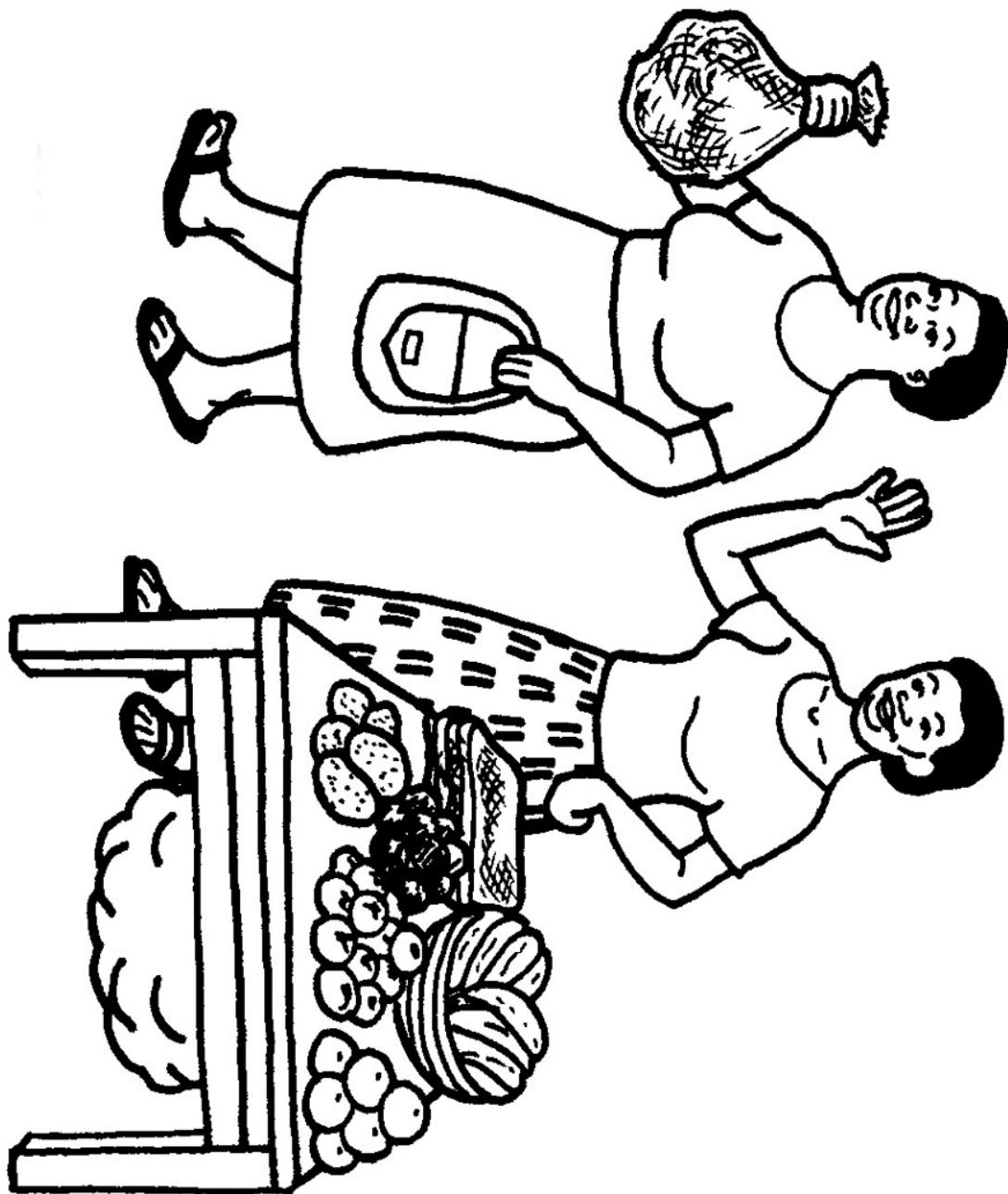


FIGURA 10: CLASSIFICAÇÃO E ESCOLHA RUIM

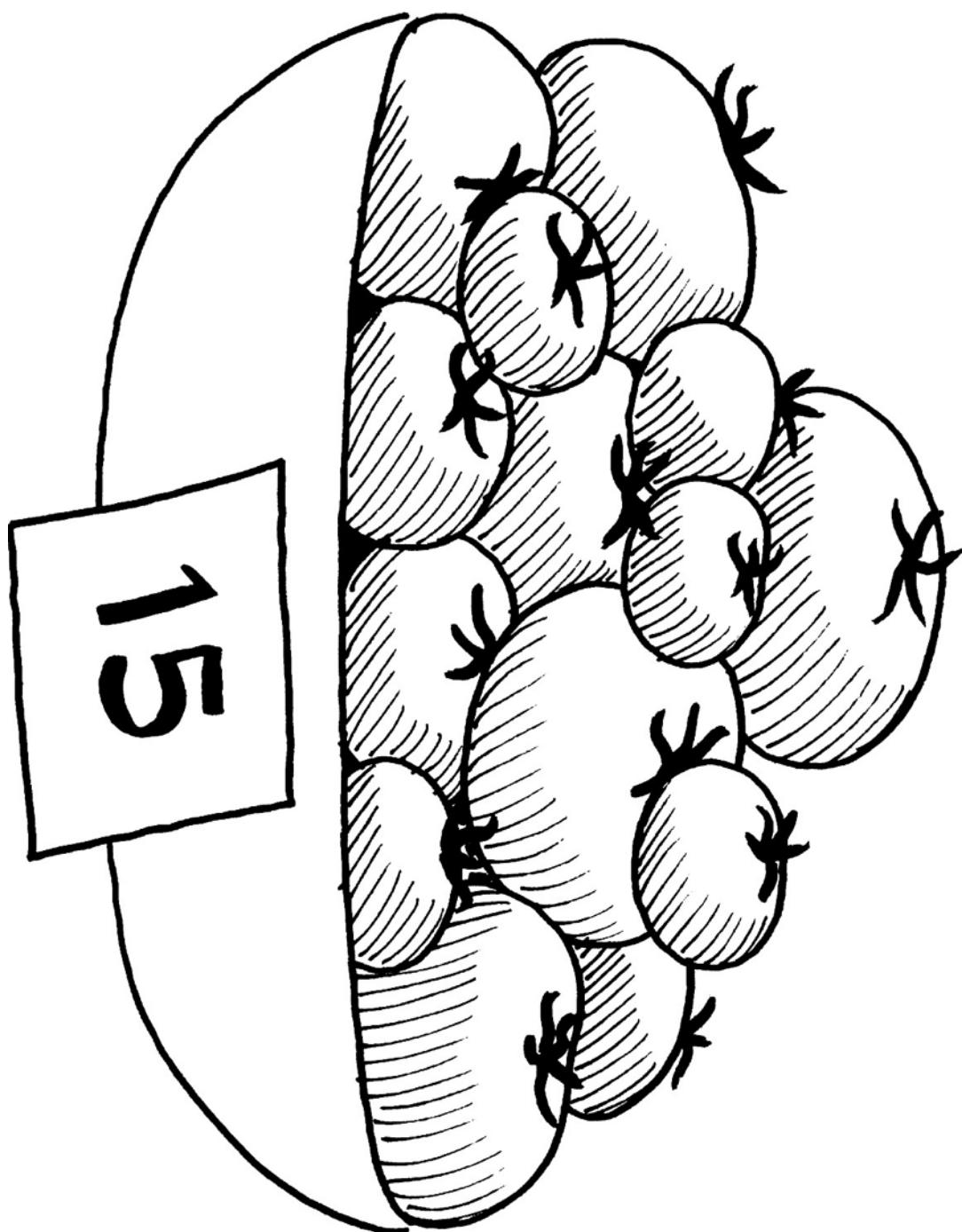


FIGURA 11: BOA CLASSIFICAÇÃO E ESCOLHA

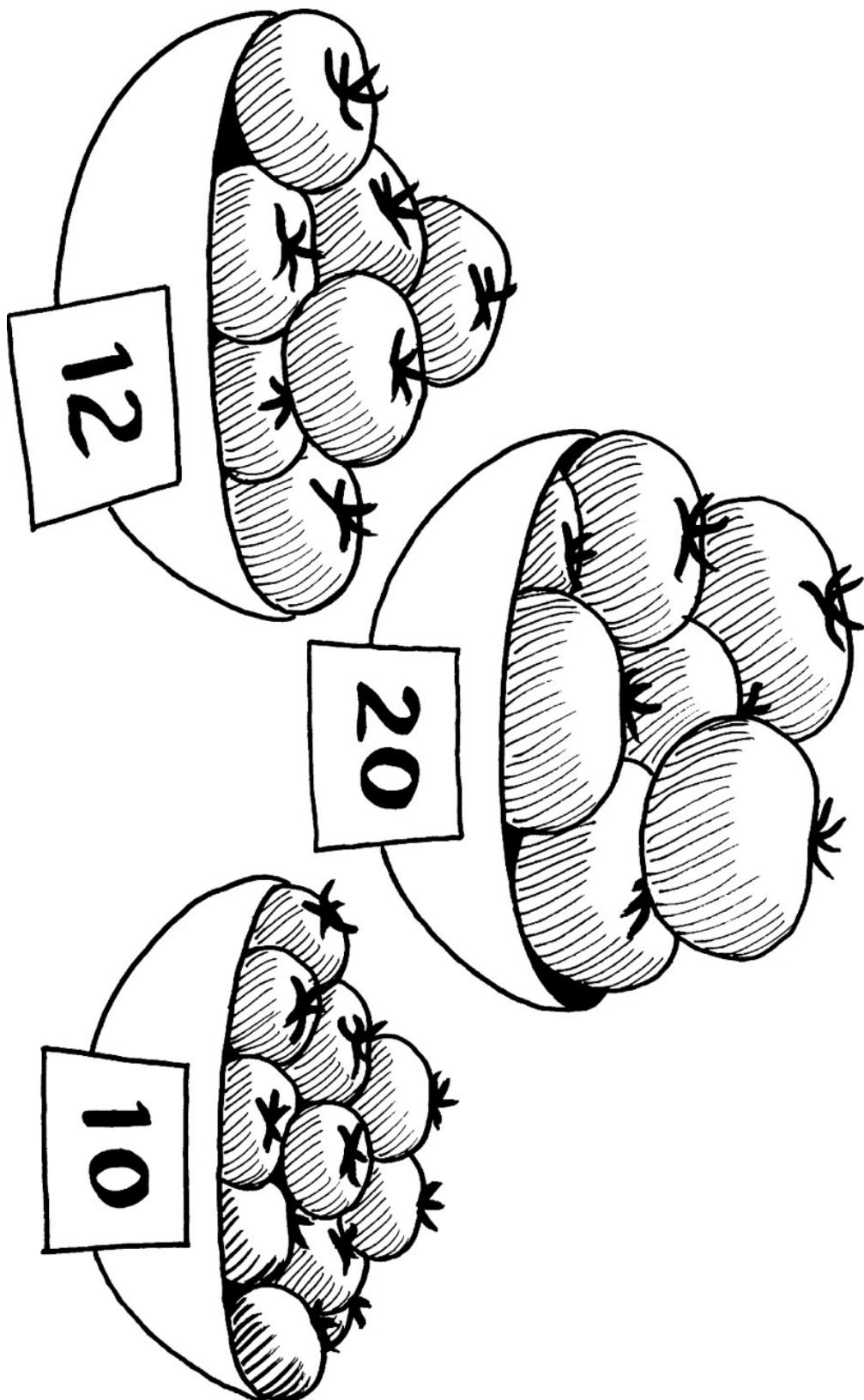


FIGURA 12: HIGIENE E APRESENTAÇÃO RUIM

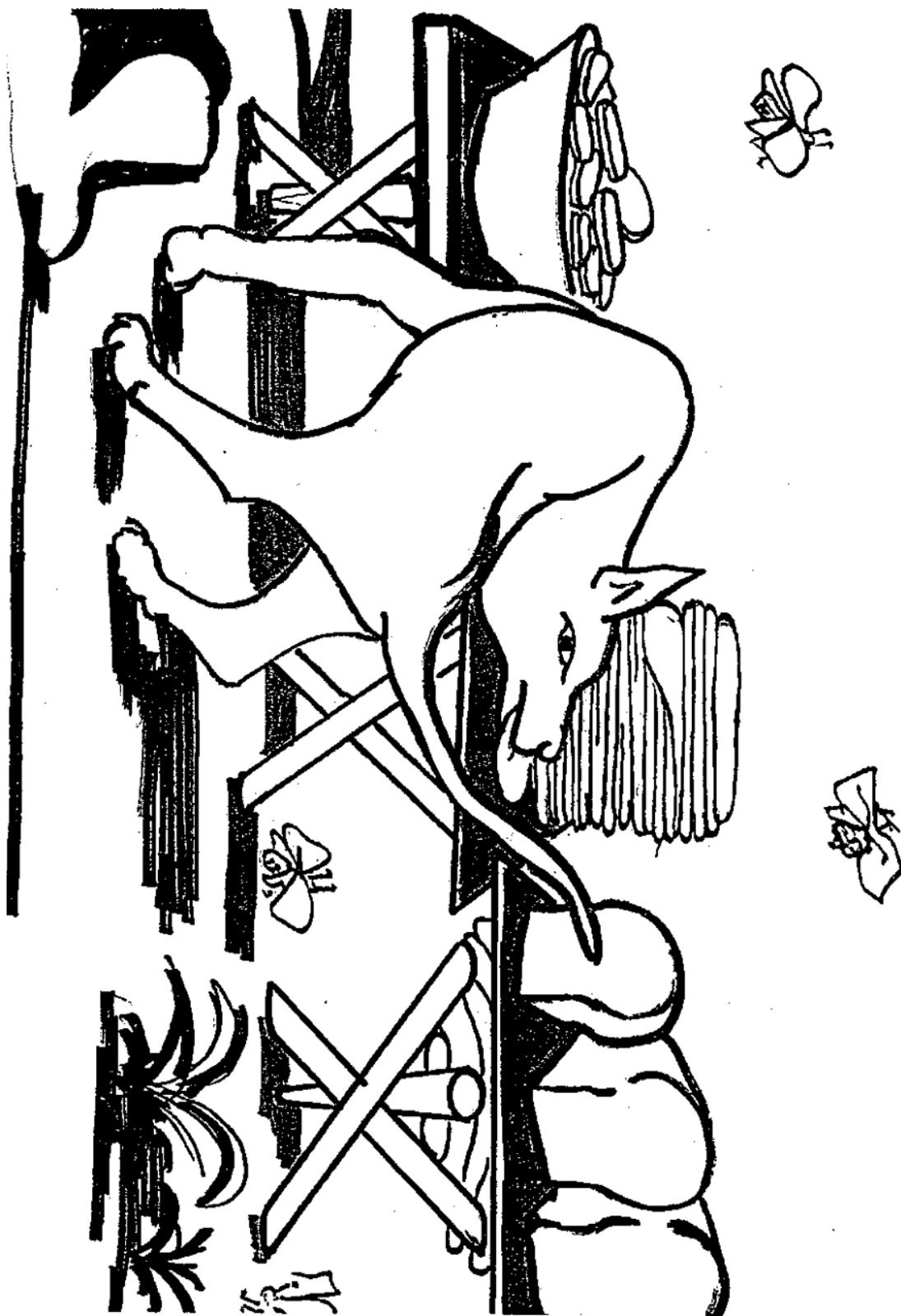


FIGURA 13: HIGIENE APRESENTAÇÃO BOA

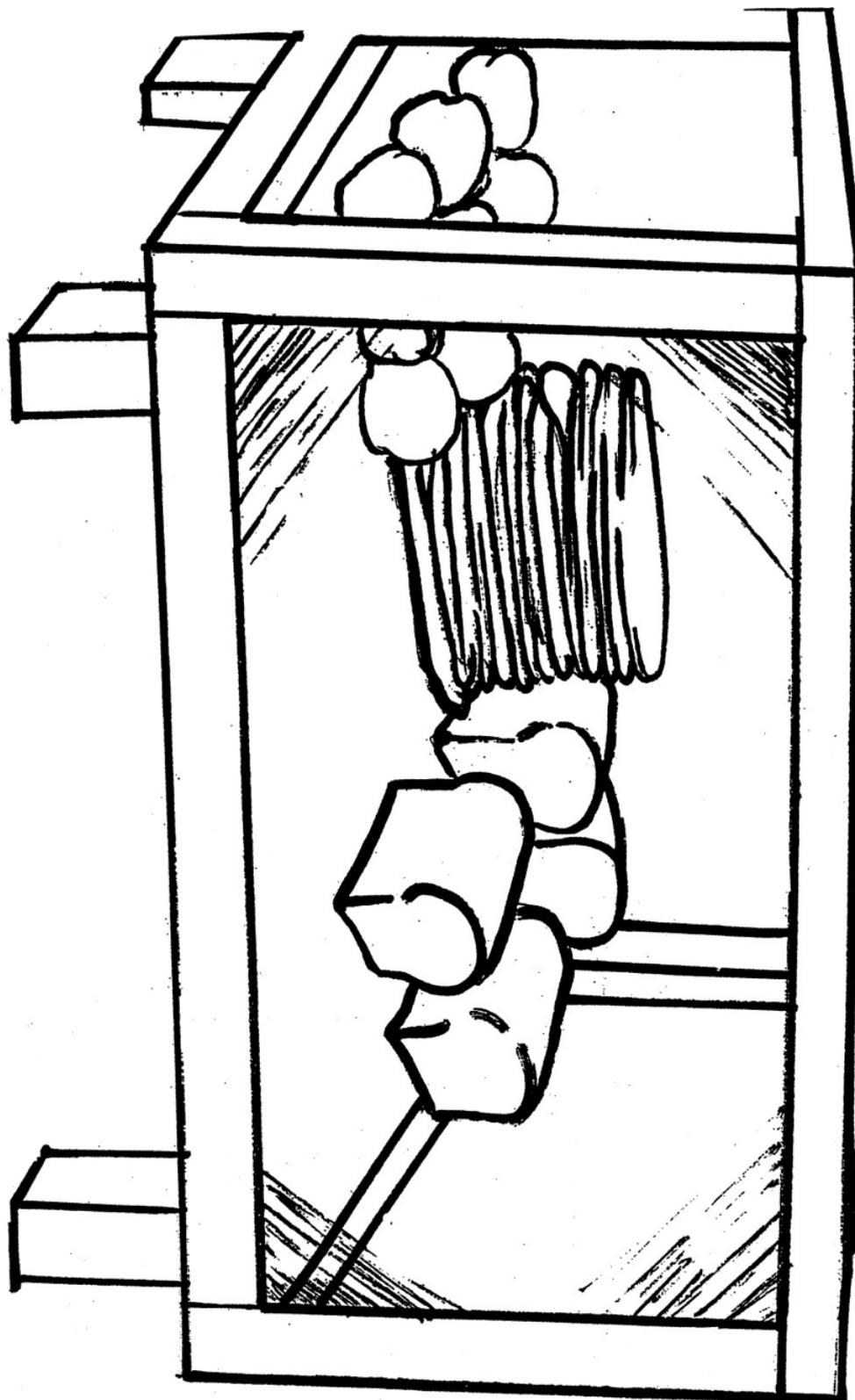


FIGURA 14: SERVIÇO RUIM

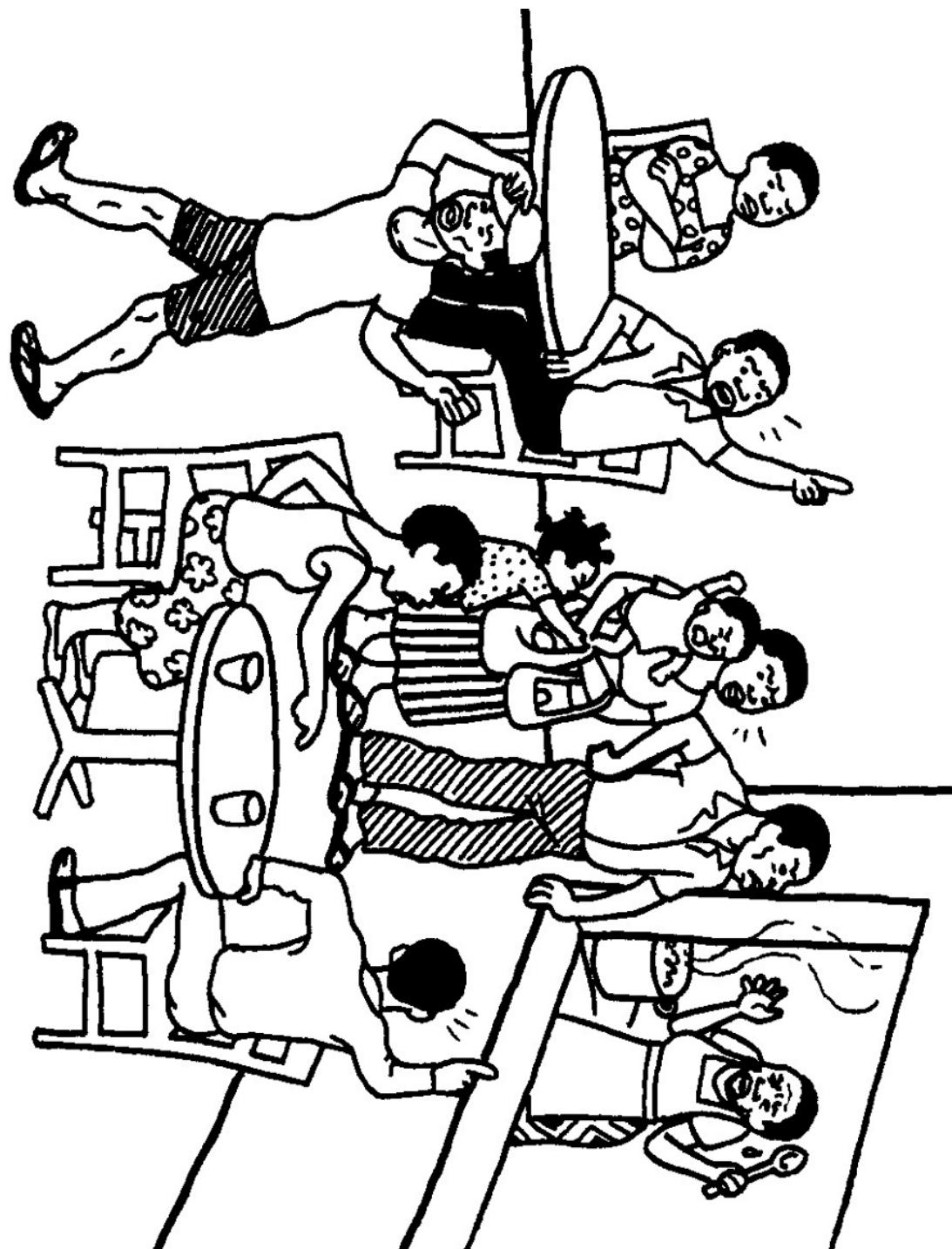
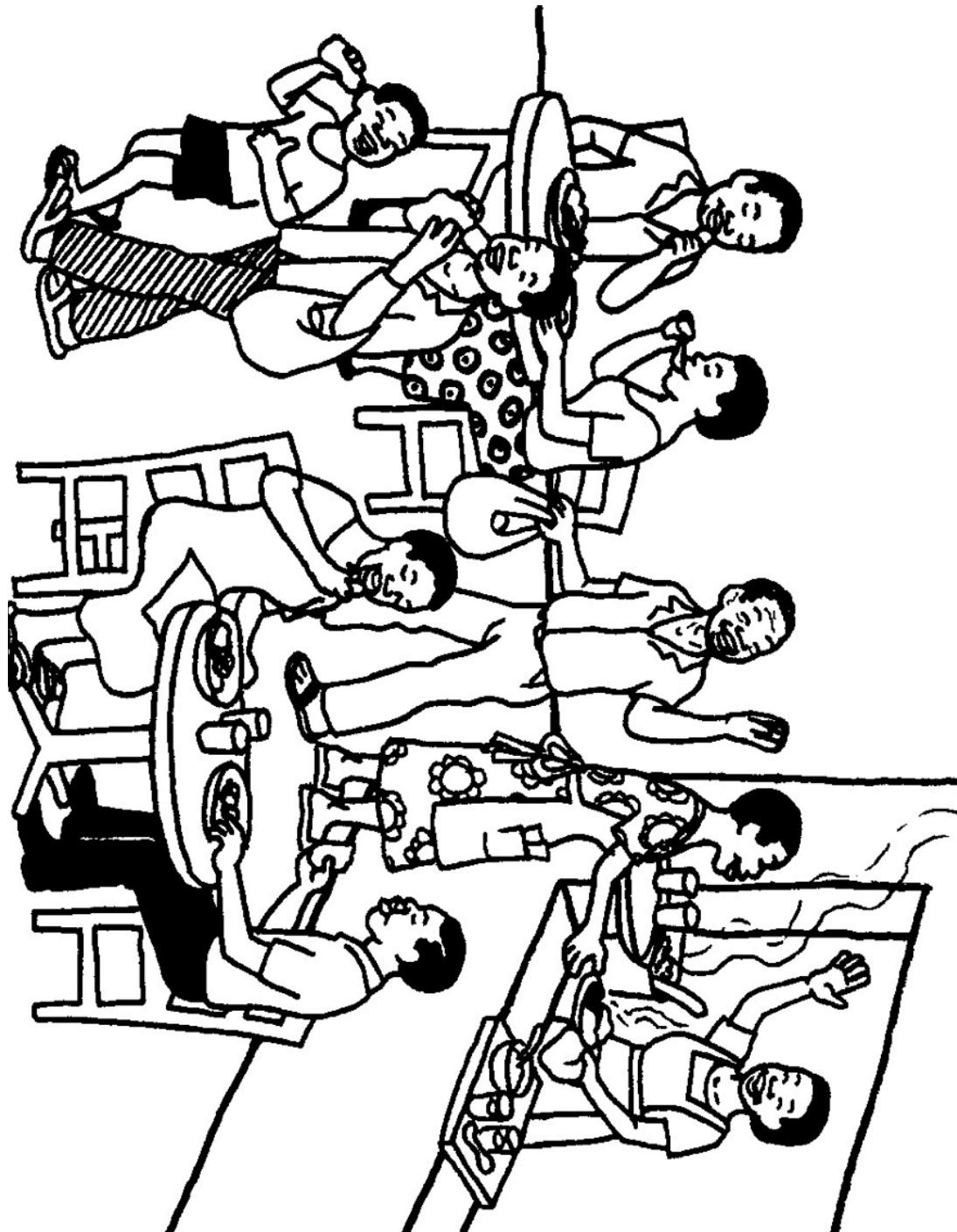


FIGURA 15: SERVIÇO BOM



ANEXO: O PLANO DE NEGÓCIOS

Plano de negócios (parte 1)

5 PERGUNTAS-CHAVES NA ESCOLHA DE UMA IDEIA DE NEGÓCIOS

1. As pessoas querem o produto ou serviço? Eles ainda irão querer o produto em 5 anos?

2. As pessoas podem atualmente obter o produto ou serviço em outro lugar? Se sim, o seu produto / serviço pode ser melhor do que o que eles podem comprar atualmente? Você será capaz de fazer alterações em seus negócios se o produto se tornar disponível e adequadamente vendido em sua comunidade?

3. Você tem as habilidades, o conhecimento e o acesso a todos os materiais básicos necessários para vender um ótimo produto ou serviço? Você será capaz de permanecer atualizado enquanto o mercado muda?

4. As pessoas estão dispostas a comprar o produto ou serviço?

5. Quanto as pessoas vão pagar por isso?

PLANO DE NEGÓCIO (PARTE 2)
COMPONENTES-CHAVE DA PRODUÇÃO

Componentes	Exemplos de Problema ou Pergunta
1. Trabalho	
2. Materiais e Suprimentos	
3. Equipamento	
4. Área de trabalho	
5. Processo de produção	

PLANO DE NEGÓCIOS (PARTE 3)
CÁLCULO DOS CUSTOS DE NEGÓCIOS

Nome do negócio:

Categoria do custo	Custos por _____	Descrição dos custos
1. Materiais / Suprimentos		
2. Trabalhadores		
3. Serviços		
4. Custos operacionais		
5. Perdas		
6. Equipamento		
Subtotal		

PLANO DE NEGÓCIOS (PARTE 4)

GERENCIANDO EVENTOS INESPERADOS NOS NEGÓCIOS

Evento	Possíveis passos de ação