



COMENZAR Y CRECER MI NEGOCIO

MISMO - CONFIANZA



MENSAJE DE LA PRIMERA PRESIDENCIA

Queridos hermanos y hermanas:

El Señor ha declarado: "Mi propósito es proveer para mis santos" (DyC 104:15). Esta revelación es una promesa del Señor de que Él proporcionará bendiciones temporales y abrirá la puerta de la autosuficiencia, que es la capacidad de satisfacer las necesidades de la vida para nosotros y los miembros de nuestra familia.

Este cuaderno de ejercicios ha sido preparado para ayudar a los miembros de la Iglesia a aprender y poner en práctica principios de fe, educación, trabajo arduo y confianza en el Señor. Aceptar y vivir esos principios le permitirá recibir mejor las bendiciones temporales prometidas por el Señor.

Lo invitamos a estudiar y aplicar diligentemente estos principios y enseñarlos a los miembros de su familia. Al hacerlo, su vida será bendecida.

Aprenderá cómo actuar en su camino hacia una mayor autosuficiencia.

Serás bendecido con mayor esperanza, paz y progreso.

Tenga la seguridad de que es hijo de nuestro Padre Celestial. Él te ama y nunca te abandonará. Él os conoce y está dispuesto a extenderos las bendiciones espirituales y temporales de la autosuficiencia.

Atentamente,

La primera presidencia

Publicado por
La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos
Días Salt Lake City, Utah

© 2017 por Reserva Intelectual, Inc.

Reservados todos los derechos.

Impreso en los Estados Unidos de América.

Aprobación inglesa: 1/17

CONTENIDO

Evaluando mis esfuerzos	ii
Para facilitadores	IV
1. Mi preparación para el éxito empresarial	1
2. Resolver las necesidades insatisfechas de los clientes	21
3. Asegurarme de tener un negocio rentable	41
4. Encontrar clientes	59
5. Mantener a los clientes	81
6. Gestionar la rentabilidad de mi negocio	97
7. Mantener separados mi dinero comercial y personal	119
8. Gestionar el flujo de caja de mi negocio	141
9. Hacer crecer mi negocio	157
10. Financiar mi negocio	173
11. Mejorando continuamente mi negocio	189
12. Presentando mi negocio	207
Apéndice	221

A lo largo de estos materiales, conocerá personajes ficticios que intentan tomar decisiones mientras buscan volverse autosuficientes.



EVALUANDO MIS ESFUERZOS

Este cuadro le ayudará a seguir su progreso. Tendrá la oportunidad de completarlo durante la parte del "Informe" de la reunión grupal de cada semana.

INSTRUCCIONES: Evalúa tu esfuerzo por cumplir los compromisos que asumes cada semana. Comparta su evaluación con su socio de acción. Piense en formas en las que puede seguir mejorando a medida que practica la formación de estos importantes hábitos.

CLAVE: • Esfuerzo mínimo
• Esfuerzo moderado
• Esfuerzo significativo

	Compromisos de "Mi Fundación"		Compromisos de desarrollo empresarial
	Ejemplo Arrepiéntete y sé obediente • • • Utiliza un registro de ingresos y gastos diariamente		• • •
Semana 1	La autosuficiencia es un principio de salvación	• • •	Participa en el Desafío del Clip • • •
Semana 2	Ejercer fe en Jesucristo	• • •	Crear una lista de cinco clientes no satisfechos necesidades • • •
Semana 3	Administra dinero	• • •	Tener conversaciones con al menos cinco clientes potenciales • • •
Semana 4	Arrepiéntete y sé obediente • • •		Participa en el Desafío Make-A-Sale • • •
Semana 5	Usa el tiempo sabiamente	• • •	Experimentar con nuevas formas de interactuar y escuchar a mis clientes • • •
Semana 6	Trabajo: asumir la responsabilidad y perseverar	• • •	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio o para un negocio ficticio • • •
Semana 7	Resolver problemas	• • •	Pagarme un salario y mantener mi dinero personal y comercial separado • • •
Semana 8	Convertirnos en uno, servir juntos	• • •	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de caja que mi empresa puede enfrentar • • •
Semana 9	buscar aprendizaje	• • •	Crear un plan para hacer crecer mi negocio • • •
Semana 10	Muestra integridad	• • •	Hable con personas identificadas para explorar opciones de financiamiento. • • •
Semana 11	Comunicar: petición y escucha	• • •	Investigar los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio. • • •
Semana 12	Recibir las ordenanzas del templo	• • •	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio. • • •

Compromisos de operaciones comerciales	"Reflexionar" Compromisos	Socio de acción Compromisos				
Crear un plan para reducir los costos de mi negocio	6 4 5 5					
Empezar a escribir en mi cuaderno de negocios diariamente.	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●				NA NA	
Crea una lista de ventajas competitivas para cinco empresas	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●				NA NA	
Llene la sección asignada de mi Planificador de negocios personales	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●				NA NA	
Complete la sección "Buscar" de mi Planificador de negocios personales	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					ESO
Complete la sección "Conservar" de mi Planificador de negocios personales	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					ESO
Crear una declaración de ingresos para mi negocio o para un negocio ficticio	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					
Mantener registros separados para mi dinero comercial y personal.	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					
Escribir un plan para abordar los desafíos de flujo de caja que mi empresa puede enfrentar	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					
Crear un plan para reducir los costos de mi negocio	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					
Obtenga más información sobre posibles opciones de financiación para mi negocio.	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					
Preparar y practicar la presentación de mi presentación comercial.	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					
Perfeccionar mi Planificador personal de negocios según los comentarios de la presentación	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●					

PARA FACILITADORES

Gracias por facilitar un grupo de autosuficiencia. El grupo debe funcionar como un consejo con el Espíritu Santo como maestro. Su función es ayudar a que cada persona se sienta cómoda compartiendo ideas, éxitos y fracasos.

HACER	NO HACER
<p>ANTES DE CADA REUNIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descargue videos en srs.lds.org/ videos. • Verifique que el equipo de video funcione. • Revise el capítulo brevemente. • Prepárate espiritualmente. <p>DURANTE CADA REUNIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iniciar y finalizar a tiempo. • Asegúrese de que todos se presenten, incluso los que llegan tarde. • Elija un cronometrador. • <p>Anime a todos a participar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser miembro del grupo. Haga, mantenga y reporte sus compromisos. • Diviértete y celebra el éxito. • Confía y sigue el libro de trabajo. <p>DESPUÉS DE CADA REUNIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contactar y animar a los miembros durante la semana. • Evalúese utilizando la "Autoevaluación del facilitador" (página v). 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepare una lección. • Cancelar reuniones. Si tu no puedes asistir, por favor pídale a un miembro del grupo que lo facilite. • Enseñar o actuar como experto. • Habla más que los demás. • Responda todas las preguntas. • Ser el centro de atención. • Siéntate en la cabecera de la mesa. • Ponte de pie para facilitar. • Omite la sección "Reflexionar". • Da tu opinión después de cada comentario. • Olvídate de actualizar la apuesta especialista en autosuficiencia sobre el progreso del grupo.

IMPORTANTE: INFORMAR Y MEJORAR

- Complete el formulario de registro de grupo en su primera reunión y el Informe de fin de grupo y formulario de solicitud de certificado en su última reunión. Visite srs.lds.org/report.
- Revise Cómo facilitar un grupo en srs.lds.org/facilitator.

AUTOEVALUACIÓN DEL FACILITADOR

Después de cada reunión de grupo, revise las declaraciones a continuación. ¿Cómo le está yendo?

¿CÓMO ME VA COMO FACILITADOR?	Nunca	Alguno- veces	Muy seguido siempre
1. Me comunico con los miembros del grupo durante la semana.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Comparto mi entusiasmo y amor por cada miembro del grupo. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
3. Ayudo a garantizar que cada miembro del grupo informe sobre sus compromisos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Hablo menos que otros miembros del grupo. Intento ayudar a que todos participen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Dejo que los miembros del grupo respondan preguntas en lugar de responderlas yo mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Me mantengo dentro del tiempo recomendado para cada tramo y actividad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Dedico tiempo a la sección "Reflexionar" para que el Espíritu Santo pueda guiar a los miembros del grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sigo el libro de trabajo tal como está escrito y completo todas las secciones y actividades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿CÓMO ESTÁ MI GRUPO?	Nunca	Alguno- veces	Muy seguido siempre
1. Los miembros del grupo se aman, alientan y se sirven unos a otros. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
2. Los miembros del grupo mantienen sus compromisos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Los miembros del grupo están logrando resultados tanto temporales como espirituales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Los socios de acción se contactan y se animan mutuamente durante la semana.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1

MI PREPARACIÓN PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- La autosuficiencia es un principio de salvación

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.Actuar según principios correctos
2. ¿Por qué quiero iniciar o hacer crecer una
¿Negocio?
- 3.Evaluar mi preparación personal para
Propiedad empresarial
- 4.Habilidades comerciales que desarrollaré
Este curso
- 5.Qué aprenderemos y haremos como grupo
- 6.Organizar mi planificación empresarial.
El planificador personal de negocios
- 7.Practique diariamente y cumpla sus compromisos

PARA COMENZAR —Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 2 y 3)

Haga una oración inicial.

Presentaos. Cada uno de ustedes se toma un minuto para compartir su nombre y algo sobre usted.

¡BIENVENIDO A NUESTRO GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA!

Leer: Trabajaremos juntos como grupo para ayudarnos mutuamente a comenzar y hacer crecer nuestros negocios. También tenemos un objetivo más amplio: volvernos más autosuficientes para poder servir mejor a los demás.

¿CÓMO FUNCIONA ESTO?

Leer: Los grupos de autosuficiencia funcionan como un consejo. No hay maestro ni experto. En cambio, seguimos los materiales tal como están escritos. Con la guía del Espíritu, nos ayudaremos unos a otros de la siguiente manera:

- Contribuir por igual a los debates y actividades. Nadie, Especialmente el facilitador, debe dominar la conversación.
- Ámense y apóyense unos a otros. Muestre interés, haga preguntas y aprenda unos de otros. Mostrar respeto por los sentimientos, creando un ambiente seguro donde todos se sientan cómodos compartiendo.
- Mantenga las ideas confidenciales.
- Comparta comentarios positivos y relevantes.
- Hacer y cumplir compromisos.

El élder M. Russell Ballard enseñó: “No hay problema en la familia, el barrio o la estaca que no pueda resolverse si buscamos soluciones en el camino del Señor al aconsejarnos, realmente aconsejarnos, unos con otros” (Consejería con Nuestros Consejos, ed. rev. [2012], 4).

Ver: “Mi grupo de autosuficiencia”, disponible en srs.lds.org/videos.

Debate: ¿Qué ha aprendido de otros consejos que ayudará a garantizar que tengamos un grupo eficaz?

SIN MAESTRO ¿CÓMO SABREMOS QUÉ HACER?

Leer: Es fácil. Simplemente sigue los materiales. Hay seis pasos para cada capítulo de su libro de trabajo:

Informe: Analice el progreso que realizó durante la semana en su compromisos.

Mi fundamento: repasar un principio del Evangelio que conducirá a una mayor autosuficiencia espiritual.

Aprender: Aprenda habilidades prácticas que le conducirán a una mayor autosuficiencia temporal.

Medita: Escucha que el Espíritu Santo te ofrezca inspiración.

Comprométete: promete cumplir con los compromisos durante la semana que te ayudarán a progresar.

Actúa: practica lo aprendido.

CÓMO UTILIZAR ESTE LIBRO DE TRABAJO

CUANDO VEA ESTAS INDICACIONES, SIGA ESTAS INSTRUCCIONES:				
Leer	Mirar	Conversar	Reflexionar	Actividad
Una persona lee en voz alta durante el grupo completo.	Todo el grupo observa video.	Los miembros del grupo comparten pensamientos entre dos y cuatro personas. minutos.	Individuos Considere en silencio, medite y escribir.	Los miembros del grupo trabajan individualmente o con otros. para lo especificado tiempo.

Nota

- El facilitador y el cronometrador designado son responsables de ayudar al grupo a mantenerse dentro del tiempo recomendado para cada sección o actividad.
- Asegúrese de reservar tiempo para la sección "Reflexionar" hacia el final de cada capítulo. Mientras los miembros del grupo reflexionan durante ese tiempo, pueden buscar y recibir guía del Espíritu Santo.



MI FUNDAMENTO: LA AUTOSUFICIENCIA ES UN PRINCIPIO DE SALVACIÓN— Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 4 y 5)

Reflexione: Juan 10:10 (a la derecha).

Discutir: ¿Qué es una vida abundante?

Ver: "Él me pulió el dedo del pie", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 5.)

Debate: ¿Crees que hay soluciones a tus problemas?

¿Cómo podemos calificar para que el poder del Señor nos ayude?

Lea: La referencia del Manual 2 y la cita del élder Dallin H. Oaks (a la derecha).

Ser autosuficiente no significa que podamos hacer u obtener cualquier cosa que nos propongamos. Más bien, es creer que a través de la gracia, o el poder habilitador, de Jesucristo y nuestro propio esfuerzo, podemos obtener todas las necesidades espirituales y temporales de la vida que necesitamos para nosotros y nuestras familias. La autosuficiencia es evidencia de nuestra confianza o fe en el poder de Dios para mover montañas en nuestras vidas y darnos fuerza para triunfar sobre las pruebas y aflicciones.

Discuta: ¿Cómo le ha ayudado la gracia de Cristo a obtener las necesidades espirituales y temporales de la vida?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Elija un compañero y lea cada principio a continuación.

PRINCIPIOS DOCTRINALES DE LA AUTOSUFICIENCIA

- | | |
|---|---|
| 1. La autosuficiencia es un mandamiento. | "La Iglesia y sus miembros son el Señor les ha ordenado ser autosuficientes e independientes" (Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Spencer W. Kimball [2006], pág. 116). |
| 2. Dios puede y proporcionará una manera para que sus hijos justos lleguen a ser autosuficientes. | "Y mi propósito es proveer para mis santos, porque todas las cosas son mías" (DyC 104:15). |
| 3. Lo temporal y lo espiritual son uno para Dios. | "Por tanto, de cierto os digo que todas las cosas para mí son espirituales" (DyC 29:34). |

Paso 2: Con tu pareja, analiza por qué creer estas verdades puede ayudarte llegar a ser más autosuficiente.

JUAN 10:10

"He venido para que tengan vida, y para que la tengan en abundancia".

MANUAL 2:
ADMINISTRAR EL
IGLESIA

"La autosuficiencia es la capacidad, el compromiso y el esfuerzo de satisfacer las necesidades espirituales y temporales de la vida para uno mismo y su familia. A medida que los miembros se vuelven autosuficientes, también están en mejores condiciones de servir y cuidar de los demás".

(2010), 6.1.1

MAYOR
DALLIN H. ROBLES

"Cualquier cosa que nos cause

Depender de otra persona para tomar decisiones o recursos.

podríamos mantenernos a nosotros mismos nos debilita espiritualmente y retarda nuestro crecimiento hacia lo que el plan del evangelio pretende que seamos".

"Arrepentimiento y cambio", Liahona , noviembre de 2003, pág. 40

Debate: Lea la cita del presidente Marion G. Romney (a la derecha).

¿Cómo sabes si te estás volviendo más autosuficiente?

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Marque la casilla cuando complete cada compromiso.

- Lea la carta de la Primera Presidencia en el interior del frente. cubre y subraya las bendiciones prometidas. ¿Qué debes hacer para obtenerlos? Escribe tus pensamientos a continuación.

- Comparta lo que ha aprendido hoy sobre la autosuficiencia con su familia o amigos.

ME PULIO EL DEDO DEL PIE

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



Ese día aprendí que hay una solución para cada problema. Estoy convencido de que este principio de autosuficiencia y esta iniciativa es una manera de acelerar la obra del Señor. Es parte del trabajo de salvación.

ELDER ENRIQUE R. FALABELLA:

Cuando yo era niño, no teníamos mucho. Recuerdo un día que me acerqué a mi padre y le dije: "Papá, necesito un par de zapatos nuevos.

Estos ya están desgastados".

Se detuvo, miró mis zapatos y vio que estaban muy gastados. Dijo: "Creo que esto es algo que podemos solucionar". Tomó un poco de betún negro y lustró mis zapatos, dejándolos brillantes y bonitos. Me dijo: "Ya están arreglados, hijo". Respondí: "No, todavía no. Todavía puedes ver el dedo del pie que sobresale del zapato". Él dijo: "¡Bueno, eso también podemos arreglarlo!". ¡Tomó un poco más de esmalte y me pulió el dedo del pie!

Todos nosotros podemos llegar a ser mejores que lo que somos ahora. Hay que dejar de lado la apatía. Muchas veces nos volvemos complacientes y esto destruye nuestro progreso.

Cada día es un día en el que puedo progresar si decido hacer algo diferente para mejorar lo que he hecho mal en el pasado. Si lo haces con fe, ejerciendo fe y esperanza en Cristo de que Él estará ahí ayudándote, encontrarás la manera de progresar en las cosas temporales y espirituales. Esto se debe a que Dios vive y tú eres Su hijo o hija.

[Volver a la página 4.](#)

PRESIDENTE MARION ROMNEY

"Sin autosuficiencia no se puede ejercer estos deseos innatos servir. Como podemos dar si no hay nada ahí? Los alimentos para los hambrientos no pueden venir de estantes vacíos. El dinero para ayudar a los necesitados no puede surgir de una bolsa vacía. El apoyo y la comprensión no pueden provenir de personas emocionalmente hambrientas. La enseñanza no puede venir de los ignorantes.

Lo más importante de todo es que la guía espiritual no puede venir de los espiritualmente débiles".

"La naturaleza celestial de Autosuficiencia", Liahona, Noviembre de 1982, 93.



APRENDER: Tiempo máximo: 55 minutos (páginas 6 a 13)

1. ACTUAR BAJO PRINCIPIOS CORRECTOS

Leer: Muchos principios contribuyen al éxito empresarial. Algunos de estos son

enumerados a continuación:

- Visión: “Donde no hay visión, el pueblo perece” (Proverbios 29:18).
- Trabajo: “Participen ansiosamente en una buena causa, . . . Para el poder está en ellos, en el cual son agentes de sí mismos” (DyC 58:27–28).
- Inspiración: “Clamen a [Dios] sobre las cosechas de vuestros campos, para que prosperéis en ellas. Llorad por los rebaños de vuestros campos, para que aumenten” (Alma 34:24–25).
- Persistencia: “No iremos. . . hasta que hayamos cumplido la cosa” (1 Nefi 3:15).
- Responsabilidad: “Bien hecho, buen siervo y fiel: sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré” (Mateo 25:21; véanse los versículos 14–30).
- Mentalidad de abundancia: “La tierra está llena, y hay suficiente y de sobra” (DyC 104:17).
- Gestión del tiempo: “Su tiempo es valioso” (Thomas S. Monson, “Guideposts for Life's Journey” [devocional de la Universidad Brigham Young, 13 de noviembre de 2007], 1, discursos.byu.edu).
- El poder de las cosas pequeñas y simples: “Por cosas pequeñas y simples cosas son grandes cosas que suceden” (Alma 37:6).
- Compromiso: “¿Cuál de ustedes . . . ¿No se sienta el primero y calcula el coste? (Lucas 14:28; véanse también los versículos 29–30).

Discutir: ¿Cuál de estos principios le parece más aplicable al iniciar o hacer crecer su negocio?

2. ¿POR QUÉ QUIERO INICIAR O HACER CRECER UN NEGOCIO?

Leer: Hay muchas razones válidas por las que podrías iniciar o hacer crecer una negocio:

- Propiedad
- Ingresos adicionales
- Pasión personal
- Segunda carrera
- Reto de la experiencia
- Necesidad (pocas o ninguna opción de empleo)
- Libertad y control personal
- Mayor seguridad financiera

Hay una variedad de caminos que puede tomar con su negocio. Los siguientes ejemplos muestran cómo lo hicieron algunas personas.

			
<p>Sam inició un negocio paralelo para complementar otros gastos del hogar. ingreso.</p>	<p>Carlos amplió un negocio familiar que le proporcionaba empleo a tiempo completo y a otros.</p>	<p>Lara desarrolló un negocio paralelo mientras trabajaba; Trabajaba por las tardes y finalmente dejó el empleo para concentrarse a tiempo completo en su negocio en crecimiento.</p>	<p>Naomi decidió que no era el momento adecuado para iniciar un negocio ahora, pero está interesada en iniciar uno en el futuro.</p>

ACTIVIDAD (5 minutos)

Considere individualmente las siguientes preguntas y escriba sus respuestas:

1. ¿Cuál es su propósito al querer iniciar o hacer crecer un negocio?

2. ¿Qué impacto podría tener este esfuerzo en su calidad de vida o la de su familia?

3. ¿Quiere un negocio a tiempo completo o parcial? ¿Por qué?

4. ¿Cuánto dinero esperas ganar con tu negocio?

Leer: Hemos sido bendecidos con recursos como tiempo, energía y dinero. Decidimos todos los días cómo asignaremos estos recursos entre la familia, el trabajo, el servicio y otros intereses.

Ser propietario de una empresa genera beneficios, pero estos beneficios a menudo conllevan costos. Cada uno de nosotros debería buscar inspiración y utilizar nuestro albedrío para determinar cómo utilizamos nuestros recursos para nuestra familia y vida.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Dividir en grupos de tres. Cada uno de ustedes se toma un minuto para compartir su propósito de querer iniciar o hacer crecer un negocio.

3. EVALUAR MI PREPARACIÓN PERSONAL PARA SER PROPIETARIO DE NEGOCIO

ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: Considere individualmente y luego responda las siguientes afirmaciones, cuyo objetivo es ayudarle a evaluar su preparación para ser propietario de un negocio.

Responde estas afirmaciones con sinceridad, ya que cada una representa un factor clave del éxito empresarial. Sus respuestas lo ayudarán a comprender mejor sus fortalezas, sus áreas de necesidad y su preparación general como propietario de un negocio. Encierra en un círculo tu respuesta a cada afirmación, siendo 10 la más fuerte.

DECLARACIÓN	
1. Estoy dispuesto a trabajar duro durante muchas horas durante un tiempo prolongado.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Soy autónomo y estoy motivado.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3. Necesito poca dirección en mi trabajo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Tengo buena salud y puedo operar con un alto nivel de energía.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5. Soy emocionalmente fuerte y puedo afrontar rechazo, estrés o fracaso durante un tiempo prolongado.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6. Estoy dispuesto a asumir toda la responsabilidad por los éxitos o fracasos de mi negocio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. He trabajado en un negocio como el que planeo para comenzar.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. Entiendo cómo gestionar un negocio de forma eficaz.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. Puedo desenvolverme bien en situaciones ambiguas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. Mi familia me apoyará emocionalmente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11. Mi familia me apoyará económicamente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12. Tengo una buena red de amigos y socios comerciales que pueden asesorarme sobre mi negocio y ayudarme a fortalecerlo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. Estoy dispuesto a sacrificarme en el corto plazo para lograr recompensas a largo plazo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14. Me siento cómodo tomando decisiones rápidas cuando es necesario.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

DECLARACIÓN	
15. Soy detallista.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16. Tengo experiencia manteniendo registros organizados.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17. Puedo trabajar eficazmente con muchos tipos de personas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18. Estoy dispuesto a delegar autoridad y responsabilidad en otros.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
19. Soy una persona honesta y confiable que los demás puede confiar.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20. Estoy dispuesto a escuchar a los demás y aceptar retroalimentación de ellos.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21. Soy persistente y seguiré mi trabajo hasta completarlo con éxito.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22. Soy flexible y estoy dispuesto a realizar cambios frecuentes para mejorar mi negocio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23. Estoy dispuesto a correr riesgos calculados.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24. Soy una persona positiva con una actitud optimista.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Paso 2: Divídase en parejas y discuta las siguientes preguntas, basándose en sus respuestas a las afirmaciones anteriores:

- ¿Qué fortalezas le serán más útiles al iniciar o hacer crecer un negocio? ¿Por qué?
- ¿Qué áreas necesitan mayor desarrollo? ¿Cómo harás mejoras?
- Según tus respuestas, ¿qué tan preparado estás para iniciar un negocio?

4. HABILIDADES EMPRESARIALES QUE DESARROLLARÉ EN ESTE CURSO

Leer: Uno de los propósitos de este curso es ayudarlo a desarrollar los hábitos de un empresario exitoso. Los dueños de negocios exitosos son

Observador, curioso y con ganas de aprender nuevas ideas cada día. Reconocen que su oportunidad de negocio es un trabajo en progreso.

Entienden que tendrán que hacer muchas mejoras en su negocio simplemente para tener un comienzo exitoso.

Para convertirse en este tipo de propietario de un negocio, deberá ejercer la fe y salir de su zona de confort. Tendrás que salir de tu casa u oficina y hablar frecuentemente con clientes potenciales.

sobre sus necesidades y preferencias. Deberá buscar nueva información y comentarios que le ayudarán a mejorar su negocio.

Los propietarios de empresas que no estén dispuestos a interactuar con sus clientes, aprender continuamente y realizar cambios en sus negocios tendrán dificultades para tener éxito a largo plazo.

Mientras trabajamos para iniciar o hacer crecer nuestros negocios, nos alentaremos unos a otros a pensar y actuar como dueños de negocios exitosos. Muchos de los compromisos semanales que completaremos fuera de nuestras reuniones grupales nos ayudarán a desarrollar los hábitos que necesitaremos para tener éxito.

Cada semana practicaremos lo siguiente:

1. Observar y hablar con los clientes: para recopilar ideas, comprender las necesidades de los clientes, probar y ajustar nuestras ideas comerciales y recopilar comentarios.
2. Escribir nuestros pensamientos: anotar observaciones, ideas de otros e impresiones del Espíritu Santo.
3. Vender: aprender a escuchar las necesidades de los demás e identificar soluciones adecuadas.
4. Registrar los detalles financieros de nuestros negocios: para rastrear los factores clave de éxito de nuestros negocios y proyectar el futuro.

Esta semana tendrás el desafío de practicar estas habilidades e informar al grupo.

También comenzará a hablar con clientes potenciales.

Informarás tus resultados la próxima semana.

5. QUÉ APRENDEREMOS Y HAREMOS COMO GRUPO

Leer: Trabajaremos juntos para ayudarnos mutuamente a iniciar y hacer crecer nuestra negocios. Nuestro objetivo más amplio es llegar a ser autosuficientes. Cuando podemos cuidar de nosotros mismos, es más fácil ayudar a otras personas.

Durante las próximas 12 semanas, trabajaremos juntos en los siguientes capítulos:

CAPÍTULO 1—Mi preparación para el éxito empresarial

CAPÍTULO 2—Resolver las necesidades insatisfechas de los clientes

CAPÍTULO 3—Asegurarme de tener un negocio rentable

CAPÍTULO 4—Encontrar clientes

CAPÍTULO 5—Retener a los clientes

CAPÍTULO 6—Administrar la rentabilidad de mi negocio

CAPÍTULO 7—Mantener separados mi dinero comercial y personal

CAPÍTULO 8—Administración del flujo de efectivo de mi negocio

CAPÍTULO 9—Haciendo crecer mi negocio

CAPÍTULO 10—Financiamiento de mi negocio

CAPÍTULO 11—Mejorando continuamente mi negocio

CAPÍTULO 12—Presentando mi negocio

6. ORGANIZAR MI PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS—

EL PLANIFICADOR DE NEGOCIOS PERSONAL

Leer: Algunas personas cometen el error de intentar construir sus negocios basándose en suposiciones o en una “intuición” de que sus ideas funcionarán. Estos negocios normalmente no tienen éxito. Este curso lo alentará a observar e interactuar con los clientes cada semana y a perfeccionar sus ideas de acuerdo con lo que aprenda. Aprenderemos a “organizar . . . todo lo necesario” y mejorar continuamente nuestros negocios y otros aspectos de nuestras vidas (DyC 88:119).

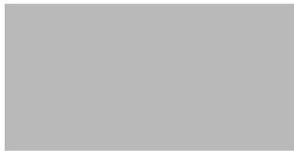
En este grupo, utilizará un Planificador personal de negocios para crear gradualmente un plan para su negocio. El planificador te ayudará a organizar los detalles y evaluar la viabilidad de tu negocio.

oportunidad. Tu agenda también te será útil cuando presentes tu negocio al grupo en la semana 12. Una vez que hayas terminado el curso, te ayudará a continuar con tu plan para hacer crecer tu negocio.

Los detalles de su plan de negocios deben ser provisionales al principio, ya que cambiarán a medida que aprenda más al hablar con clientes, proveedores y otros propietarios de negocios. Utilice un lápiz cuando escriba en su Planificador personal de negocios, ya que querrá realizar actualizaciones a medida que perfeccione su negocio. Vaya a las páginas 224 y 225 para ver el Planificador personal de negocios que utilizará.

7. PRACTICA DIARIAMENTE Y MANTÉN COMPROMISOS

Vea: “Cumplir los compromisos conduce al crecimiento”, disponible en srs.lds.org/ videos. (¿No tiene video? Lea las páginas 19 y 20.)



Debate: ¿Cómo podemos ayudarnos unos a otros a practicar habilidades y cumplir compromisos?

CERTIFICADO DE FINALIZACIÓN

Leer: Los miembros del grupo que asisten a las reuniones y mantienen sus compromisos pueden recibir un certificado de autosuficiencia de LDS Business College. Ver página 219.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Consulta con el Señor en todos tus actos, y él te dirigirá para bien” (Alma 37:37).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio le inspira hacer que le ayude a convertirse en un mejor propietario de negocio?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?

SOCIOS DE ACCIÓN

Tiempo máximo: 10 minutos (páginas 15 y 16)

Leer: Con la ayuda de otros, puedes lograr grandes cosas.

Por ejemplo, los misioneros tienen compañeros que los apoyan.

En nuestros grupos tenemos “socios de acción”. Cada semana elegiremos y trabajaremos con un socio de acción. Los socios de acción se ayudan mutuamente a cumplir sus compromisos:

- Llámarse, enviarse mensajes de texto o visitarse durante la semana.
- Hablar de lo que aprendimos en la reunión del grupo.
- Animándose mutuamente a cumplir los compromisos.
- Asesoramiento conjunto sobre los desafíos.
- Orando unos por otros.

Debate: ¿Cómo te ha ayudado alguien a lograr algo difícil?

Leer: Ser un socio de acción no es difícil ni requiere mucho tiempo. Algunos

socios se llaman entre sí, otros se conocen en persona y otros se envían mensajes de texto. Para iniciar la conversación, puedes preguntar:

- ¿Qué te gustó de nuestra última reunión de grupo?
- ¿Qué cosas buenas te han pasado esta semana mientras
¿Trabajaste para cumplir tus compromisos?
- ¿Cómo has utilizado el principio “Mi fundamento” esta semana?

La parte más importante de la discusión será ayudar a cada uno otros mantienen compromisos. Podrías preguntar:

- ¿Cómo te va con tus compromisos?
- Si no has conservado algunos de ellos, ¿necesitas ayuda?
- ¿Cómo puedo apoyar mejor sus esfuerzos?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Elija a alguien del grupo para que sea su compañero de acción durante la próxima semana.

Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Puedes cambiar de pareja cada semana.

Nombre del socio de acción

Información del contacto

Paso 2: Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTO



COMMIT: Tiempo máximo: 10 minutos (páginas 17 y 18)

CUADERNO DE NEGOCIOS

Leer: Su negocio necesitará más refinamiento del que imagina.

Una parte clave para perfeccionar su negocio es escribir sus ideas, observaciones e impresiones espirituales cada día. Esta semana, comience a utilizar un cuaderno en blanco o un dispositivo electrónico para registrar sus pensamientos e ideas. Este es tu cuaderno de negocios. La próxima semana se le pedirá que informe cuántos días escribió en su cuaderno. Llévelo a la reunión del grupo cada semana.

DESAFÍO DEL CLIP DE PAPEL

Leer: Los dueños de negocios se disciplinan para llegar a gente nueva todos los días. Hacer estos contactos es esencial para el éxito de su negocio. A medida que te extiendas y hables con más personas, se abrirán puertas que no esperarías. Esta semana, comience a tener conversaciones diarias con gente nueva.

La siguiente actividad le ayudará a relacionarse con los demás, aunque le resulte difícil al principio. La próxima semana se le pedirá que informe cuántos días tuvo conversaciones con personas. Al iniciar un negocio, es fundamental que desarrolle confianza en su capacidad para establecer relaciones, alentar y persuadir a otros y llegar a acuerdos sobre soluciones mutuamente beneficiosas.

ACTIVIDAD (durante la semana)

Cuando regrese a casa, busque un clip (u otro objeto pequeño de poco valor, como una chincheta o una banda elástica) para usarlo en esta actividad. Comience intercambiando su clip (o el artículo pequeño que seleccionó) con alguien por un objeto que tenga más valor. Continúe realizando intercambios con personas para cambiar su objeto por algo de valor aún mayor. Realice intercambios con personas tanto dentro como fuera de su familia. La próxima semana, informe al grupo sobre su experiencia comercial y presente el objeto que finalmente obtuvo.

Cada semana asumimos compromisos. Cuando nos reunamos la próxima semana, comenzaremos informando sobre nuestros compromisos. Pase a las páginas ii a iii (al principio del libro de trabajo) para revisar dónde realizará el seguimiento de sus compromisos.

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Leer la carta de la Primera Presidencia en el interior de la portada, subrayar las bendiciones prometidas y escribir lo que debo hacer para obtenerlas.
 - Compartir lo que he aprendido hoy sobre la autosuficiencia con mi familia o amigos.
-

Participaré en el Paper Clip Challenge e informaré sobre mi experiencia la próxima semana.

Comenzaré a escribir en mi cuaderno de negocios todos los días y lo llevaré a nuestra próxima reunión.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 14).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con los clientes y escribió en su cuaderno de negocios (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



RECURSOS

MANTENER LOS COMPROMISOS CONDUCE AL CRECIMIENTO

Elija narradores y lea lo siguiente:

Narrador 1: Creemos en asumir y cumplir compromisos.

Estos actos de fe son como peldaños para nuestro progreso como individuos y como familias. Por esa razón, todo lo que hacemos en nuestros grupos de autosuficiencia se basa en asumir y cumplir compromisos e informar nuestros resultados.

Narrador 2: Hacemos al menos tres tipos de compromisos cada semana.

Primero, practicamos principios y hábitos fundamentales y los enseñamos a nuestras familias. Luego, actuamos para completar compromisos de desarrollo y operaciones comerciales que nos ayudan a desarrollar nuevas habilidades para hacer crecer y mantener nuestros negocios. Antes de salir de cada reunión de grupo, revisamos nuestros compromisos comerciales para la semana y agregamos nuestra firma a nuestro libro de trabajo para mostrar nuestro compromiso.

También le pedimos a alguien del grupo que sea nuestro compañero de acción durante la semana. Esta persona firma nuestro libro de trabajo para prometer su apoyo. Un par de veces a la semana, o más si es necesario, nos comunicaremos con nuestro socio de acción para informar nuestras acciones y obtener su opinión y apoyo.

Narrador 3: Cuando se comunique con su socio de acción, asegúrese de reservar suficiente tiempo para escuchar realmente y pensar seriamente en sus comentarios. Si necesita ayuda adicional, puede llamar a su familia, amigos o al facilitador del grupo. En nuestra próxima reunión comenzaremos informando sobre nuestros compromisos. Esta debería ser una experiencia cómoda y positiva en la que todos se sientan escuchados y animados.

Narrador 4: Todos tendremos días o incluso semanas difíciles. Podemos fracasar temporalmente con un compromiso o enfrentar un revés. Eso es de esperarse. Recuerda que cada fracaso es valioso. Entonces, aprenda de sus experiencias y utilice ese conocimiento para mejorar su plan de negocios y seguir avanzando.

Lea las tres citas a continuación y considere cómo ayudaron a estas personas cumplir sus compromisos y presentar informes.

Rebecca: “Cumplir los compromisos me ayudó a generar nuevas ideas e identificar nuevas oportunidades para mi negocio. Tomar medidas cada semana para hablar con proveedores, otros profesionales en mi campo y miembros del grupo me ayudó a motivarme a seguir avanzando.

También descubrí que podía ver la mano de Dios más claramente en mi vida cuando en oración lo incluí en mis planes y le pedí ayuda. Sentí que estaba permitiéndole ayudarme al trabajar duro para cumplir con mis compromisos”.

Pete: “Tener un compañero de acción me mantuvo concentrado en los compromisos semanales que tenía por delante. Me mantuvo encaminado. Fue útil tener una persona que pudiera servirme como caja de resonancia y ayudarme a perfeccionar mis ideas. También pude ofrecerle a mi socio ideas que estaban fuera de su base de conocimientos y que realmente lo ayudaron a seguir adelante con sus ideas”.

Jackie: “Pensé que la autosuficiencia era algo que debía aprender por mi cuenta, hasta que formé parte de un grupo de autosuficiencia. Cada semana tenía un lugar seguro para informar sobre mis éxitos y fracasos, establecer metas, experimentar con nuevas ideas y redefinir el propósito de mi negocio. Mi grupo me ayudó a ampliar las oportunidades para hacer crecer mi negocio más de lo que había aprendido por mi cuenta”.

Élder Marvin J. Ashton: “La verdadera felicidad no se logra al obtener algo. La verdadera felicidad es convertirse en algo. Esto se puede lograr comprometiéndonos con objetivos elevados. No podemos llegar a ser algo sin compromiso” (“La palabra es compromiso”,

Ensign, noviembre de 1983, pág. 61).

Presidente Thomas S. Monson: “Últimamente he estado pensando en las opciones. Se ha dicho que la puerta de la historia gira sobre pequeñas bisagras, y también la vida de las personas. Las decisiones que tomamos determinan nuestro destino” (“Opciones”, Liahona, mayo de 2016, pág. 86).

Volver a la página 13.



2

RESOLVIENDO LOS NO CUMPLIDOS LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Ejercer fe en Jesucristo

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.¿Por qué compra la gente?
- 2.Aprender a identificarse y encontrarse
Necesidades de los clientes
- 3.Observar y aprovechar el cambio
- 4.Encontrar mi pasión y aprovecharla
Mi experiencia
5. ¿Tiene mi oportunidad de negocio una ventaja competitiva?



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 22 y 23)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Participar en el Paper Clip Challenge e informar sobre mi experiencia la próxima semana.

Empezar a escribir en mi cuaderno de negocios todos los días y llevarlo a nuestra próxima reunión.

Revisa mi página “Reflexiona” y cumple con los compromisos (ver página 14).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Tenga en cuenta que “Vender” y “Registrar detalles financieros” son habilidades que comenzaremos a practicar en capítulos posteriores.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS		My Founder's Commitments		Business Development Commitments		Business Operations Commitments		"Vendor" Commitments		Action Items (Economics)		Key Business Skills	
Week	Task	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Example	Report and be visible	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 1	Submit a 200-300 word pitch of startup	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 2	Research and create a list of all the current customer needs	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 3	Manage money	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 4	Repeat and be visible	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 5	Use time wisely	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 6	Work, take requests, bring and connect	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 7	Solve problems	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 8	Remember what system	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 9	Start learning	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 10	Show integrity	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 11	Communicate better and clear	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Week 12	Review progress	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Cuál fue tu experiencia con el Paper Clip Challenge?
¿Qué lecciones aprendiste de esta experiencia?
 - ¿Cómo le ayuda trabajar con un socio de acción?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDAMENTO: EJERCER LA FE EN JESUCRISTO —Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 24 y 25)

Reflexione: ¿Cómo afecta mi fe en Jesucristo mi autosuficiencia?

Ver: “Ejercer fe en Jesucristo”, disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 25.)

Discutir: ¿Por qué la verdadera fe siempre lleva a la acción? ¿Por qué es necesaria la fe para que Dios nos ayude temporal y espiritualmente?

Leer: Mateo 6:30 y la cita de las Conferencias sobre la fe.

(A la derecha).

ACTIVIDAD (5 minutos)

El camino hacia la autosuficiencia es un viaje de fe. La Primera Presidencia y el Cuórum de los Doce nos invitan a hacer del aumento de nuestra fe en el Padre Celestial y Su Hijo, Jesucristo, una prioridad en nuestras vidas.

Paso 1: Como grupo, lean las prioridades y promesas proféticas en el cuadro a continuación.

PRIORIDADES Y PROMESAS PROFÉTICAS

“¡Imagínese el alcance de esa declaración! La plenitud de la tierra está prometida a aquellos que santifican el día de reposo” (Russell M. Nelson, “The Sabbath Is a Delight”, Ensign o Liahona, mayo de 2015, pág. 130; véase también DyC 59:16).

“La espiritualidad no está estancada y tampoco lo están los pactos [sacramentales]. Los convenios no solo traen compromisos, sino que también traen poder espiritual” (Neil L. Andersen, reunión de capacitación de las Autoridades Generales, abril de 2015).

“Doy testimonio de que [el Libro de Mormón] puede convertirse en un 'Urim y Tumim' personal en su vida” (Richard G. Scott, “El poder del Libro de Mormón en mi vida”, Ensign, Octubre de 1984, 11).

Paso 2: Analicen cómo honrar fielmente el sábado, tomar la Santa Cena y leer el Libro de Mormón les ayudará a ser más autosuficientes.

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana.

Marque la casilla cuando complete cada acción.

- Muestre su fe este domingo santificando el día de reposo y participar reverentemente de la Santa Cena.
- Lea el Libro de Mormón todos los días.
- Lea las Escrituras en la página 25. Elija una y compártala con tu familia o amigos.

MATEO 6:30

“Por tanto, si Dios viste así la hierba del campo, que hoy está y mañana se echa en el horno, ¿no se vestirá mucho más? vosotros, oh hombres de poca fe?”

CONFERENCIAS SOBRE LA FE

“¿No dependen todos tus esfuerzos de todo tipo de tu fe? . . . Así como recibimos por fe todas las bendiciones temporales que recibimos, así también recibir por fe todas las bendiciones espirituales que recibimos. Pero la fe no es sólo principio de acción, sino también de poder”.

(1985), 2, 3

EJERCER LA FE EN JESUCRISTO

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



ÉLDER DAVID A. BEDNAR: Actuar es el ejercicio de la fe. El

Los hijos de Israel llevan el arca del pacto.

Llegan al río Jordán. La promesa es que cruzarán por tierra firme. ¿Cuándo se separa el agua? Cuando tienen los pies mojados. Se adentran en el río y actúan. El poder sigue: el partes de agua.

A menudo creemos: "Voy a tener este entendimiento perfecto y luego lo transformaré en lo que hago". Yo sugeriría que tenemos suficiente para empezar. Tenemos una idea de la dirección correcta. La fe es un principio —el principio— de acción y de poder. La verdadera fe está enfocada en y sobre el Señor Jesucristo y siempre

conduce a la acción.

(Véase "Buscar aprendizaje por la fe" [discurso a los educadores religiosos del Sistema Educativo de la Iglesia, 3 de febrero de 2006], lds.org/Mediateca)

[Volver a la página 24.](#)

ESCRITURAS SOBRE LA FE EN ACCIÓN

Debido a que Daniel no dejó de orar, fue arrojado a un foso de leones, pero "Dios . . . envió su ángel, y . . . Cierra la boca de los leones. . . y no se halló en él ningún daño, porque creía en su Dios" (Daniel 6:22–23; véanse también los versículos 16–21).

El Señor le dio a Lehi la Liahona para que guiara a su familia, y "funcionó para ellos según su fe en Dios. . . . [Cuando] fueron perezosos y se olvidaron de ejercitar su fe y su diligencia. . . no avanzaron en su camino" (Alma 37:40–41).

"Traed todos los diezmos al alfolí. . . y pruébame ahora con la presente

. . . si no te abriré las ventanas de cielo, y derramaré sobre vosotros bendición hasta que sobreabunde para recibirla" (Malaquías 3:10).

Durante una hambruna, Elías le pidió a una viuda que le diera su última comida. Elías prometió que debido a su fe, el Señor le proporcionaría alimento, y su alimento nunca se acabó. (Ver 1 Reyes 17.)

"Cuando el pobre y el necesitado busquen agua, y no la haya, y su lengua desfallezca de sed, yo, el Señor, los oiré; yo, el Dios de Israel, no los desampararé" (Isaías 41:17; véase también el versículo 18).



APRENDER—Tiempo máximo: 70 minutos (páginas 26 a 32)

1. ¿POR QUÉ LA GENTE COMPRA?

Mire: "¿Por qué la gente compra?" disponible en srs.ids.org/videos. (¿No hay video?
Lea las páginas 36 y 37.)



Debate: ¿Qué aprendiste de este video sobre por qué la gente compra?

2. APRENDER A IDENTIFICAR Y SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

Leer: Los dueños de negocios exitosos buscan comprender y cumplir con los necesidades insatisfechas de los clientes. Comprender las necesidades del cliente es un viaje continuo que requiere mucho esfuerzo, tiempo y perseverancia. Las necesidades de sus clientes cambiarán con el tiempo, por lo que deberá adaptar continuamente su negocio para satisfacerlas. Esto es cierto ya sea que esté considerando una nueva oportunidad de negocio o administrando un negocio existente. Esta sección le ayudará a aprender cómo identificar la variedad de necesidades que puedan tener sus clientes.



ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: revise individualmente la siguiente lista de categorías comerciales. Circule una categoría que le interese y que tenga necesidades de clientes que potencialmente podría satisfacer. Si ninguna de las categorías de esta lista coincide con sus intereses, escriba los suyos en el cuadro "Otros".

Servicios de contabilidad	Industria de alimentos	Servicios de atención a personas mayores
Desarrollo de aplicaciones	Peluquería	Servicios de redes sociales
Servicios de automóvil	Seguro	clases de deporte
Abastecimiento	Servicios Legales	Servicios de traducción
Servicios de limpieza	Servicios de mudanza	Tutoría
Reparación de ordenador	Lecciones de musica	diseño web
Ropa personalizada	aptitud personal	Servicios de boda
Análisis de los datos	Cuidado de mascotas	cuidado del jardín
Evento planeado	Fotografía	Otro: _____

Paso 2: Dentro de la categoría que seleccionó, escriba tres necesidades por las que la gente pagaría dinero. Luego escriba una oportunidad de negocio que satisfaga esa necesidad. Por ejemplo, si está interesado en servicios de bodas, algunas oportunidades comerciales que podrían satisfacer una necesidad incluyen las siguientes.

NECESIDAD DEL CLIENTE	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
Invitaciones de boda que lucen únicas	Caligrafía para invitaciones de boda personalizadas.
Videos de boda innovadores	Drones para fotografía de bodas
Dificultad para enviar tarjetas de agradecimiento.	Un servicio que envía auténticas tarjetas de agradecimiento para los novios

NECESIDAD DEL CLIENTE	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
1.	
2.	
3.	

Paso 3: divídase en parejas y comparta la lista de oportunidades de negocio que anotó.

Leer: Para tener una oportunidad de negocio viable, se debe satisfacer una necesidad o resolver un problema por el que la gente esté dispuesta a pagar. Para determinar si las personas estarían dispuestas a pagar por su servicio o producto, debe hablar con ellas al respecto. Al hablar con clientes potenciales, puede evaluar la demanda de su servicio o producto y ver si es suficiente para mantener las ventas que necesita para que su negocio tenga éxito. Los comentarios de los clientes también pueden ayudar a perfeccionar su

Idea de negocio.

Comience a probar su idea de negocio con los clientes desde el principio (antes de invertir mucho tiempo o dinero) para ver si hay mercado para ella. La mayoría de los dueños de negocios tienen que ajustar y refinar sus ideas y los detalles detrás de su negocio muchas veces antes de encontrar la oferta adecuada que tenga el potencial de tener éxito.

Si las personas no tienen un gran interés en su servicio o producto y no están dispuestas a pagar por él, incluso después de perfeccionarlo, comience de nuevo con otra idea. No sigas invirtiendo en una idea que no tienen un gran potencial de éxito.

Además de hablar con clientes potenciales para evaluar su idea de negocio, es necesario realizar otras investigaciones. El Señor ha aconsejado: “Estudiadlo mentalmente” (D. y C. 9:8). Si la gente está dispuesta a pagar por su servicio o producto, es un buen comienzo, pero debe seguir probando y perfeccionando su idea. Estudie lo que están haciendo sus competidores. Busque información en línea y lea publicaciones de la industria. Hable con expertos que conozcan el tipo de negocio que está considerando. Estos esfuerzos le ayudarán a comprender el entorno empresarial y a considerar los riesgos y oportunidades potenciales. Estos esfuerzos también lo ayudarán a desarrollar y perfeccionar su idea de negocio basándose en hechos, conocimientos y datos.

3. OBSERVAR Y APROVECHAR EL CAMBIO

Leer: El cambio está a nuestro alrededor y siempre está ocurriendo. Mucha gente teme el cambio. Sin embargo, los dueños de negocios exitosos dan la bienvenida al cambio porque les permite abordar necesidades no satisfechas y resolver problemas. Están constantemente observando y anticipando cambios y tendencias. Actúan rápidamente sobre estas oportunidades.

Algunos cambios que interesan a los dueños de negocios incluyen:

- Cambios demográficos. Estos son cambios en las poblaciones según el género, la edad, la raza, el origen étnico, la religión, el idioma, los ingresos, la educación y otros factores.
- Cambios regulatorios o impuestos por el gobierno. Estos resultan de leyes, regulaciones u órdenes de gobiernos u otros organismos autorizados.
- Cambios tecnológicos. Son innovaciones o invenciones que mejoran la eficiencia o logran otros beneficios.
- Cambios culturales. Estos son cambios en los valores, normas, y creencias que afectan el comportamiento.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Divida en parejas y complete los pasos 1 y 2.

Paso 1: Identifique un cambio reciente y escríbalo en la línea a continuación.

Ejemplo: mayor interés en el bienestar y el fitness personal (cambio cultural)

Paso 2: Identifique una oportunidad de negocio que satisfaga una necesidad y aproveche ese cambio. Escríbelo en la línea de abajo.

Ejemplo: carreras extremas

Paso 3: Vuelvan a reunirse como grupo. Analice cómo observar y aprovechar el cambio puede ayudarle en su negocio.

4. ENCONTRAR MI PASIÓN Y APROVECHAR MI EXPERIENCIA

Leer: Todos hemos recibido regalos de nuestro Padre Celestial (véase D. y C. 46:11). Los dueños de negocios exitosos a menudo buscan negocios que se alineen con sus dones, talentos, pasiones e intereses. Por lo general, su interés principal no es el dinero; en cambio, se trata de resolver un problema o satisfacer una necesidad que les importa mucho. Estos dueños de negocios a menudo dedican su tiempo libre a pensar en su negocio porque se preocupan profundamente por realizar cambios positivos. Este sentido de propósito proporciona compromiso con la calidad y la excelencia del negocio, así como resiliencia e impulso durante tiempos difíciles.

Los dueños de negocios exitosos a menudo tienen experiencia trabajando en la industria de su negocio, trabajando en una industria relacionada o consumiendo los servicios o productos de la industria. Esta experiencia a menudo proporciona a los propietarios de empresas conocimiento de la competencia, relaciones valiosas y conciencia de los problemas y necesidades insatisfechas de los clientes.

Ver: "Necesidades insatisfechas", disponible en srs.lds.org/videos. (¿No hay video?)

Lea las páginas 37–39.)



ACTIVIDAD (20 minutos)

Paso 1: Esta actividad le ayudará a explorar cómo sus pasiones y habilidades podrían llevarlo a una buena oportunidad de negocio. Con eso en mente, considere individualmente las siguientes cinco preguntas y escriba sus respuestas.

- Si tuviera un día libre para hacer algo que me interesara, ¿cómo lo gastaría?

¿ese día?

- ¿Dónde puedo hacer la mayor contribución con mis talentos al servicio de los demás?
de manera significativa?
-

- ¿Cuáles son las tres habilidades que tengo y que podría utilizar para ganar dinero?

- ¿Cuáles son tres industrias o campos en los que tengo experiencia laboral significativa o conocimiento e interés profundos?

- ¿Qué necesidades o problemas existen en estos campos que no han sido resueltos?

Paso 2: Dividir en parejas. Comparte con tu pareja una necesidad o problema que te apasionaría y te comprometerías a resolver. Puede ser una necesidad o un problema con el que usted tiene experiencia o conocimiento significativo.



Paso 3: Según la conversación que acaba de tener, complete las líneas bajo “Pasiones y habilidades que tengo” en su Planificador personal de negocios (página 224). Por favor escriba con lápiz, ya que es posible que desee actualizar esta sección en el futuro.

5. ¿TIENE MI OPORTUNIDAD DE NEGOCIO UNA VENTAJA COMPETITIVA?

¿VENTAJA?

Leer: Todas las empresas tienen competidores, por lo que su empresa debe tener una ventaja competitiva para obtener ganancias y mantener clientes. Para tener una ventaja competitiva, su negocio debe ser diferente o mejor que sus competidores. Una ventaja competitiva a menudo proporciona una barrera de entrada que dificulta que los competidores copien su servicio o producto.

Ver: “Ventaja competitiva”, disponible en srs.lds.org/videos. (¿No hay video?)

Lea las páginas 39 y 40.)



Comenta: ¿Qué aprendiste en este video sobre cómo descubrir el
¿Ventajas competitivas que podrías tener?

Leer: Los siguientes propietarios construyeron sus negocios en torno a tres
diferentes ventajas competitivas.



RELACIONES

Daniel, un productor de alimentos orgánicos, construyó relaciones de confianza y ahora es proveedor exclusivo de cinco restaurantes.



INNOVACIÓN

Helena desarrolló y patentó una tecnología innovadora.



ACCESO

Félix posee una propiedad cerca del río y tiene permisos limitados para remar.

Discutir: ¿Qué tipos de ventajas competitivas ha observado en
¿negocio local?

ACTIVIDAD (10 minutos)

Dividir en grupos de tres. Identifique y analice una o dos ventajas competitivas en una oportunidad de negocio que esté considerando (o en su negocio actual).



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Confía en el Señor con todo tu corazón; y no te apoyes en tu propia prudencia. Reconócelo en todos tus caminos, y él enderezará tus veredas”
(Proverbios 3:5-6).

Necesidades insatisfechas del cliente

Según lo que ha aprendido hoy, ¿en qué necesidad o problema no satisfecho del cliente se siente impresionado de trabajar en su oportunidad de negocio?



Escriba la necesidad o el problema que va a resolver en “Necesidad o problema del cliente que resolveré” en su Planificador personal de negocios (página 224). Escriba con lápiz, ya que es posible que desee actualizar esta sección a medida que tenga conversaciones y obtenga más información.

Ventajas competitivas

¿Qué ventajas competitivas ha identificado con su oportunidad de negocio?



Escriba su ventaja competitiva en “Evidencia de que mi servicio o producto es diferente o mejor” en su Planificador personal de negocios (página 224).



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos (páginas 34 y 35)

CUADERNO DE NEGOCIOS

Necesidades insatisfechas del cliente

Leer: Como propietario de un negocio, es importante que esté atento y hable con la gente todos los días para identificar las necesidades no satisfechas de los clientes. Cada día de esta semana, registre en su cuaderno de negocios cualquier necesidad insatisfecha de los clientes que observe. Cree una lista de las cinco principales necesidades insatisfechas de sus clientes en su cuaderno de negocios y prepárese para compartirlas con el grupo la próxima semana.

Ventajas competitivas

Lea: También es importante que usted note las ventajas competitivas.

Esta semana, seleccione cinco empresas diferentes en su comunidad que le interesen y piense en las ventajas competitivas específicas que tienen. Anota estas ventajas en tu cuaderno de negocios y prepárate para compartirlas con el grupo la próxima semana.

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Muestre mi fe este domingo santificando el día de reposo y participar reverentemente de la Santa Cena.
- Lea el Libro de Mormón todos los días.
- Leer las Escrituras en la página 25. Elegir una y compartirla con mi familia o amigos.

Crearé una lista de cinco necesidades insatisfechas de los clientes en mi cuaderno de negocios.

Crearé una lista de ventajas competitivas para cinco negocios diferentes en mi cuaderno de negocios.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 33).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales y escribió en su cuaderno de negocios (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



RECURSOS

¿POR QUÉ LA GENTE COMPRA?

Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión:

danielle: amo los perros. ¡Y me encanta deslumbrar! Entonces pensé, ¿por qué no combinar las dos cosas que amo en una carrera?

[El video muestra a Danielle en un stand de "Doggy Bedazzled" sosteniendo a un perro pequeño con una expresión confusa. El perro lleva una chaqueta y un collar cubiertos de diamantes de imitación.]

Salomón: ¿Y cómo te fue?

Danielle: Digamos que estaba ladrando al árbol equivocado.

Solomon: Parece que necesitas hacer un poco de investigación de mercado.

Danielle: Eso suena como algo que no tengo idea de cómo hacer.

Solomon: Bueno, piensa en las personas a las que estás intentando vender. Ellos son tu mercado. A partir de ahí, sólo es cuestión de hacerles las preguntas correctas.

Danielle: ¿Quieres decir que debería preguntarles a los perros si les gusta que los deslumbren?

Solomon: Quiero decir que deberías preguntarles a los dueños de perros qué quieren y cuánto están dispuestos a pagar por ello. Todos sabemos que los dueños de perros aman a sus perros, pero ¿para qué cosas no tienen tiempo o qué no les gusta y están dispuestos a pagarle a otra persona para que las haga?

Danielle: Bueno, sé que odian limpiar los excrementos de sus perros.

Salomón: Ese es un comienzo. ¿Por qué no sales y empiezas a hacer algunas preguntas?

Danielle: Bien, ¿qué tal esta pregunta: "¿Qué le gusta a tu perro?"

Salomón: ¡Sí! Otra buena pregunta podría ser: "¿Qué es algo que quieres darle a tu perro pero para lo que no tienes tiempo?"

Danielle: Está bien, creo que lo entiendo.

Solomon: Todo el mundo quiere cosas diferentes. La clave para iniciar un negocio es encontrar algo que mucha gente quiera y esté dispuesta a pagar. Es una simple investigación de clientes. Una vez que sepas lo que mucha gente quiere y por lo que está dispuesta a pagar, puedes crear una negocio que satisfaga sus necesidades.

[Más tarde, después de que Danielle haya comenzado su negocio.]

Danielle: Bueno, hice muchas preguntas y hablé con muchos dueños de perros. Resulta que los dueños de perros quieren que alguien ame a sus perros tanto como ellos y que los cuide mientras no están. Así que en eso construí mi negocio. Ah, y todavía hago muchas preguntas, como: "¿Qué puedo hacer para que tú y tu perro sean aún más felices?"

Solomon: Entonces, ¿cuál es la necesidad insatisfecha?

Danielle: ¡Guardería para perros! Los amantes de los perros quieren que cuiden a sus perros cuando no pueden estar con ellos. Así que los llevo a caminar, les corto las uñas de los pies, los lavo bien y les enseño trucos. . . y me pagan ¡para hacerlo!

Volver a la página 26.

NECESIDADES NO SATISFECHAS

Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión:

Mark: Durante 22 años he trabajado en comunicaciones, cosas tipo front office. Acepté el trabajo porque amo el béisbol. Lo guardé porque realmente no sabía qué más hacer. La mayor parte de lo que escribo no tiene nada que ver con el juego. Es escritura de negocios; para mí no hay ninguna pasión en ello.

Rich: Entonces, ¿estás buscando hacer un cambio?

Mark: Sí, lo estoy pensando, pero no estoy seguro de cómo hacerlo. Me encanta estar en el estadio y me encanta estar cerca de los jugadores.

Me encanta leer e investigar. Me encanta contar las historias.

Rich: Está bien, parece que esas son algunas de las cosas que te apasionan. acerca de.

Mark: Bueno, realmente me encantaría jugar béisbol, ¡pero ya soy demasiado mayor para eso!

Rich: Está bien, eliminemos eso de la lista. Entonces tenemos: Me encanta estar cerca de los jugadores. Me encanta leer e investigar. Me encanta contar historias.

Mark: Esos son mis tres mejores.

Rich: Entre tus tres habilidades principales, mencionaste contar historias.

Mark: Buenas historias. Me gusta investigar y escribirlos. Soy un buen escritor, pero también me encanta contar historias a grupos de amigos.

Rico: Lectura. Escribiendo. Narración de historias. Parece que has pensado mucho sobre esto.

Mark: Más bien he pasado mucho tiempo escribiendo cosas y tirándolas. Escribí cada idea y descarté las los malos.

Rich: ¿Y por qué las malas ideas eran malas?

Mark: Bueno, parecían fuera de mi zona. ¿Usted sabe lo que quiero decir? He estado en el béisbol durante 22 años. Sé que la gente gastará dinero en el juego y en muchas cosas relacionadas con el juego. Quiero encontrar algo que me interese y aún pueda ganar suficiente dinero para mantener a mi familia.

Rich: Creo que estás en el camino correcto. Sabes cuáles son tus habilidades y qué te apasiona. Si tus clientes son fanáticos del béisbol como tú, ¿qué crees que quieren?

Mark: Bueno, esa es la pregunta que me sigo haciendo. Tiene que haber algún tipo de necesidad insatisfecha que estos fanáticos querrían.

Rich: Ahora me vas a decir cuántos fajos de papel sumaron.

Marcos: ¡Exactamente! Aunque lo reduje, todavía tenía muchas malas ideas.

Rich: Ahora que tienes una lista de necesidades insatisfechas, ¿cuáles son?

Mark: Creo que los fans quieren un pase detrás del escenario. Quieren ver lo que ocurre detrás de escena; quieren escuchar las historias que sólo pueden conocer estando allí. Al final del día, quieren ser

entretenido. Y les encanta que sea una ventaja, como tener palcos detrás del plato de home.

Rich: Bien, ahora creo que hemos conseguido algo.

Mark: Sí, pero ¿cómo puedo ganar dinero con ello? ¿Creo un podcast? ¿Escribir un documental? ¿Construir un parque de diversiones de béisbol? ¿Hacer una aplicación?

Volver a la página 30.

VENTAJA COMPETITIVA

Elija tres miembros del grupo para leer el siguiente guión:

Narrador: ¿Qué es una ventaja competitiva? La mayoría de la gente respondería trabajo duro, buen servicio al cliente o permanecer abierto hasta tarde. Ese es un comienzo. Pero tener realmente una ventaja sobre un competidor es tener algo que él no tiene. Es como construir una carrera de obstáculos alrededor de su negocio que a un competidor le resultaría muy difícil superar. Quizás tengas una receta secreta; una pieza de maquinaria única; una red de distribuidores; o un producto, invención o patente original. Quizás tu tienda esté en la ubicación perfecta.

Podría ser tan simple como tener clientes leales y una marca en la que puedan confiar. Volvamos a Mark y Rich para ver si pueden determinar la ventaja competitiva de Mark.

Rich: Entonces has tenido unos días más para pensar en tu idea de negocio. Revisaste mucho papel.

Marcos: Ah, sí.

Rich: Repasemos algunas de esas ideas. ¿Un parque temático de béisbol?

Marcos: De ninguna manera. Eso cuesta millones.

Rico: Está bien. Podcast, aplicación o documental. ¿Alguno de ellos se siente alcanzable?

Mark: Alcanzable, sí. Pero no creo que pueda ganar dinero con ellos.

Rich: Entonces, ¿estás estancado?

Marcos: Bueno, lo era. Pero luego volví a mi lista de habilidades y pasiones.

Rico: Bien. Veámoslos un poco diferente. ¿Cuál de ellas es una ventaja competitiva?

Mark: No estoy seguro de saber a qué te refieres.

Rich: Bueno, ¿qué tienes tú que nadie más tenga?

Mark: Bueno, he trabajado en el estadio durante 22 años. Lo sé por dentro y por fuera. Cada rincón, cada asiento, cada casillero tiene una historia única. supersticiones de jugadores, bromas divertidas, todo lo bueno. Y tengo una buena relación con el personal y los propietarios, por lo que puedo seguir obteniendo buenas historias. He anotado muchos de ellos: jugadores antiguos, jugadores nuevos, batboys, Roger, el infame sabueso de autógrafos.

Rich: Parece que te apasiona recopilar historias detrás de escena que a todos les encantan. Y usted ha recopilado y documentado más que nadie en la organización.

Marcos: Sí. Son todas las cosas que los fanáticos adoran pero a las que no tienen acceso.

Rich: Y sabes cómo contar una buena historia.

Mark: ¿Entonces todas esas son ventajas competitivas?

Rico: Claro. ¿Cuánto pagarían los fans por escuchar historias como las que has recopilado?

Mark: ¿Mientras haces un recorrido por el estadio? ¡Mucho! Nadie tiene el acceso que yo tengo. ¡Nadie puede contar historias como yo! Quiero decir, haces un recorrido ahora y te dicen qué tan lejos está el jardín central, cuántos fanáticos tiene capacidad para el estadio, y luego te muestran dónde se sientan los periodistas deportivos. Eso es aburrido. ¡Podría hacer mucho más que eso!

Rich: ¡Muy bien, entonces! Creo que tienes una idea de negocio que te apasiona. Tienes todas las habilidades adecuadas, has encontrado algo que los fans quieren y definitivamente tienes una ventaja competitiva. De hecho, tienes varios: acceso al estadio, contactos en el estadio y 22 años de historias.

[Volver a la página 31.](#)



3

ASEGURAR QUE TENGO UN NEGOCIO RENTABLE

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Administrar dinero

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.¿Me gustaría este negocio?
- 2.Refinar mi planificador personal de negocios
- 3.Comprender los costos variables y los costos fijos
- 4.Comprensión del margen de beneficio bruto y el margen de beneficio neto
- 5.Contabilizar el valor de mi tiempo
- 6.Precio de mi servicio o producto
7. ¿Tengo un negocio rentable?



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 42 y 43)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Crear una lista de cinco necesidades insatisfechas de los clientes en mi negocio
computadora portátil.

Cree una lista de ventajas competitivas para cinco diferentes
negocios en mi cuaderno de negocios.

Revisa mi página “Reflexiona” y cumple con los compromisos (ver página 33).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Tenga en cuenta que “Vender” y “Registrar detalles financieros” son habilidades que comenzaremos a practicar en capítulos posteriores.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS		Key Business Skills						
My Foundation [®] Commitments	Business Development Commitments	Business Operations Commitments	"Vendor" Commitments	Account Partner Commitments	Take with Customers (Skill)	Present to Business Development (Skill)	Sell (Skill)	Support Financial Goals (Skill)
Example Report and be available	Use an income and budget log/ledger	Create a plan to cut my startup costs						
Week 1 Refrain from a principle of salvation	Participate in the Buyer's Trip Challenge	Begin writing my business mission statement						
Week 2 Personal health or project time	Create a list of customer needs	Create a list of competitive advantages for five businesses						
Week 3 Manage money	Take conversations with at least four potential customers	Fill in the assigned section of my Personal Business Planner						
Week 4 Report and be available	Participate in the Seller's Trip Challenge	Fill out the "Find" section of my Personal Business Planner						
Week 5 Listen actively	Experiment with one way to engage and connect my customers	Fill out the "Sell" section of my Personal Business Planner						
Week 6 Work with responsibility and persistence	Take a moment and prepare for my business or for a football game	Create an income statement for my business or for a football game						
Week 7 Solve problems	Try to get a single sale from my business and record every sale	Keep separate records for my business and personal expense						
Week 8 Be open to new experiences	Order a pair of your own cash flow statements for my business	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face						
Week 9 Start saving	Create a plan to grow my business	Create a plan to cut my business costs						
Week 10 Show integrity	Work with interested people to explore financing options	Learn more about potential financing options for my business						
Week 11 Communicate	Research the legal and regulatory requirements for my business	Prepare my business plan (including my business plan)						
Week 12 Have a simple life	Write a list of ideas for meeting my business needs	Refine my Personal Business Planner based on my personal business plan						

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendió sobre las necesidades insatisfechas de los clientes y las ventajas comerciales al hablar con la gente esta semana?
 - ¿Cómo le ayuda trabajar con un socio de acción?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: GESTIONAR EL DINERO

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 44 a 47)

Reflexione: ¿Por qué es tan difícil y tan importante administrar el dinero?

Ver: "¡Lo primero es lo primero!" disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 46.)

Debate: ¿Por qué deberíamos realizar un seguimiento y ahorrar nuestro dinero?

Leer: Doctrina y Convenios 104:78 (a la derecha) y la declaración de Todos están reunidos con seguridad (abajo a la derecha).

Debate: Lea el enfoque autosuficiente para administrar el dinero (a continuación).
¿Cómo podemos hacer de esto un hábito?

DOCTRINA Y PACTOS 104:78

"Y además, de cierto os digo, respecto a vuestras deudas: he aquí mi voluntad es que pagéis todas vuestras deudas".

ENFOQUE AUTOSUFICIENTE PARA LA GESTIÓN DEL DINERO

Trabaja duro e inteligentemente para recibir dinero.



Ingreso

Paga al Señor primero.



Diezmos y ofrendas

Pagamos a nosotros mismos en segundo lugar.



Ahorros

Luego gastar menos de lo que ganamos y evitar deudas.



vida actual gastos

TODO ESTÁ SEGURO SE REUNIERON EN: FINANZAS FAMILIARES

"Pagar diezmos y ofrendas, . . . evitar deudas, . . . utilizar un presupuesto, . . . determinar cómo reducir lo que gastas en cosas no esenciales. . . [y] disciplinarte para vivir dentro de tu plan presupuestario".

Folleto (2007), 3

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Revise individualmente sus gastos personales a continuación.

¿CÓMO ME SIENTO CON MIS GASTOS PERSONALES?			
Categoría	gasto muy poco	Me siento bien con mis gastos	Yo gasto demasiado
EJEMPLO  Ropa			
Comer en restaurantes			
Comestibles			
Aperitivos y bebidas			
Entretenimiento			
Alojamiento			
Utilidades			
Ropa			
Artículos para el hogar			
Transporte			
Seguro			
Teléfono			
Pagos de deuda			
Diezmo y otras ofrendas			
Donaciones de caridad			
Otro			

Paso 2: Lea la cita del élder Robert D. Hales (a la derecha). Analice cómo podría reducir el gasto en las categorías en las que gasta demasiado.

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Comprobar el cuadro cuando completes cada acción.

- Lleve un registro de lo que gana y gasta cada día. En el Al final de la semana, sume los números y registre los montos totales en el Registro de ingresos y gastos personales en la página 47.
- Comparte lo que has aprendido hoy sobre cómo administrar el dinero. con tu familia o amigos.

MAYOR

ROBERT D. HALES

“Parece haber una

sentido de derecho en la

cultura actual. . . .

cuando nos convertimos

cargado de excesos

Sive deuda, tenemos. . .

nos colocamos en

una servidumbre

autoimpuesta,

gastando todo nuestro

tiempo, toda nuestra

energía y todos

nuestros medios en el pago de las deudas

que nosotros . . .

Desarrollar un plan de

gastos y ahorros (un

presupuesto) y

distinguir entre deseos y necesidades”.

“Buscar y alcanzar el

Spiritual High Ground in

Life” (charla fogonera sobre

el Sistema Educativo de la

Iglesia, marzo de 2009),

lds.org/media-library

¡LO PRIMERO ES LO PRIMERO!

Si no puede ver el video, elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.



AMBIENTE: Niño y niña, vestidos con ropa de adulto, actuando como sus padres.

NIÑO: Estoy en casa, querido.

NIÑA: Bienvenido a casa. Dios mío, te ves cansado.

NIÑO: Tú también. Trabajas muy duro, ¿no?

NIÑA: Bueno, se supone que debemos trabajar, ¿no?

NIÑO: Hoy gané 10.

NIÑA: Ay, que bendición. Entonces, lo primero es lo primero. Paguemos nuestro diezmo, ¿de acuerdo?

NIÑO: ¿Pero qué pasa si no tenemos suficiente?

NIÑA: ¡Ahí es donde entra la fe!

NIÑO: Está bien. ¿Qué es lo siguiente?

NIÑA: Bueno, tendremos que comprar comida y pasaje de autobús y pagar el alquiler. Y luego sería bueno comprar una silla. . .

NIÑO: Pero no podemos. ¿Ver? no tenemos suficiente dinero.

NIÑA: ¿Podríamos prestarnos un poco?

NIÑO: Dicen que la deuda es peligrosa. No queremos meternos en problemas.

NIÑA: Está bien. Tienes razón. Entonces, ¿qué hacemos con esto?

NIÑO: ¡Salvémoslo! Nunca se sabe lo que sucederá suceder.

NIÑA: Eso se siente bien. pero no hay nada se fue por diversión.

NIÑO: ¡ Nos tenemos el uno al otro! Y lo intentaré ganar mas.

NIÑA: ¡Intentaré gastar menos!

NIÑO: ¡ De esa manera podremos ser felices y autosuficientes!

NIÑA: ¡ Correcto! Eso no fue tan difícil.

¿Por qué los mayores se lo ponen tan difícil?

NIÑO: Oh, ya sabes. Así es como los adultos lo son.

[Volver a la página 44.](#)

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS PERSONALES

Complete su compromiso desde la página 45 completando la semana 1 en este formulario.

Las semanas 2 a 4 están disponibles si desea utilizarlas.

¿CUÁNTO GASTO SEMANALMENTE?					¿Cuánto necesito cada mes para ser autosuficiente?
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	
Ingreso					
Gastos					
Diezmos, ofrendas					
Ahorros					
Alimento					
Alojamiento					
Gastos médicos					
Transporte					
Gastos educativos					
Pagos de deuda					
Ropa					
Utilidades					
Teléfono					
Entretenimiento					
Seguro					
Otro					
Gastos totales					



APRENDER: Tiempo máximo: 70 minutos (páginas 48 a 56)

1. ¿QUIERE ESTE NEGOCIO?

Mire: "¿Querría este negocio?" disponible en srs.ids.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 60.)



Discutir: ¿Le gustaría ser dueño de este negocio? ¿Por qué o por qué no?

2. PERFECCIONAR MI PLANIFICADOR DE NEGOCIOS PERSONAL

Leer: Cada día debes trabajar para mejorar tu negocio. Continuamente evalúalo y comparte tus avances y desafíos con el grupo.

ACTIVIDAD (10 minutos)



Paso 1: consulte su Planificador personal de negocios (páginas 224 y 225). Revise lo que ha escrito en la segunda columna de la sección "Concepto de negocio". Piensa en la necesidad insatisfecha o el problema que estás intentando resolver con tu negocio. Si desea actualizar lo que ha escrito, hágalo ahora. Recuerda usar un lápiz.

Paso 2: revise lo que ha escrito en la tercera columna de la sección "Concepto de negocio". Ésta es su ventaja competitiva. Si desea actualizar lo que ha escrito, hágalo ahora. Vea a continuación un ejemplo.

BUSINESS CONCERN (CHAPTER 3)		
Passions and skills I have: My passions: <ul style="list-style-type: none"> Mis hijos Cocinando haciendo ejercicio My skills: <ul style="list-style-type: none"> Marketing Desarrollo de negocios Cocinar alimentos saludables 	Customer need or problem I will solve: Pocas empresas de catering ofrecen opciones saludables y deliciosas.	Evidence that my service or product is different or better (competitive advantage): Tengo recetas vegetarianas increíbles Conozco chefs que Especializados en cocinar alimentos saludables. Tengo relaciones con personas que a menudo usan empresas de catering.
	↑	↑
	Actualización para el Paso 1	Actualización para el Paso 2

Paso 3: recorra rápidamente el grupo y haga que cada persona no se tome más de un minuto para compartir (1) la necesidad del cliente que su empresa resolverá y (2) cuál es la ventaja competitiva de la empresa.

3. ENTENDIENDO LOS COSTOS VARIABLES Y LOS COSTOS FIJOS

Lea: "Conozca sus recursos; Administre sus costos" (consulte las páginas 61 a 63)

Discutir: ¿Qué principios empresariales aprendiste de este diálogo?

¿Sobre el negocio de reparación de calzado de Antonio?

Leer: Hay dos costos principales al administrar una empresa: costos variables y costos fijos.

Costos variables: el costo de algunos recursos variará según cuánto produce y vende una empresa. Estos recursos a menudo se denominan costo de los bienes vendidos. También se les llama costos variables, que es el término que usaremos en este grupo. Algunos ejemplos comunes de costos variables incluyen la mano de obra requerida para vender o producir el servicio o producto, los materiales necesarios para el servicio o producto y el envío.

Costos fijos: el costo de algunos recursos se mantendrá constante independientemente de cuánto produzca y venda una empresa. Estos se llaman costos fijos. Algunos ejemplos comunes de costos fijos incluyen alquiler, pagos de préstamos, salarios, servicios públicos y seguros. Los dueños de negocios deben ser reflexivos y cautelosos al asumir nuevos costos fijos.

Los impuestos son un costo adicional impuesto por el gobierno u otras agencias. Como propietario de un negocio, necesita investigar y comprender sus obligaciones fiscales y tenerlas en cuenta al considerar la rentabilidad de su oportunidad de negocio.

Consulte el Planificador de negocios personal de Mark Bailey (páginas 222 y 223) para ver qué recursos necesitaba para su negocio.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Revise individualmente la siguiente lista de costos variables y costos fijos. Marque las casillas para identificar los costos variables y los costos fijos que tendría su empresa.

COSTOS VARIABLES	
Materiales _____ _____ _____	Salarios (para las personas que brindan el servicio o producto para el negocio) _____ Envío

COSTES FIJOS		
Publicidad	Licencia	Utilidades
Contingencia (costos inesperados)	Pagos de préstamos	Vehículo
Equipo	Alquiler	Sitio web
Mobiliario	Salario (para personas que administran o apoyan el negocio)	Otro:
Seguro	Herramientas	Otro:

Paso 2: Escribe tus respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el costo estimado de cada uno de estos costos variables por mes?

- ¿Cuál es el costo estimado de cada uno de estos costos fijos por mes?



Ahora enumere sus costos variables y sus costos fijos en "Recursos necesarios para mi negocio" en su Planificador personal de negocios (página 225).

4. ENTENDIENDO EL MARGEN DE GANANCIA BRUTA Y

MARGEN DE BENEFICIO NETO

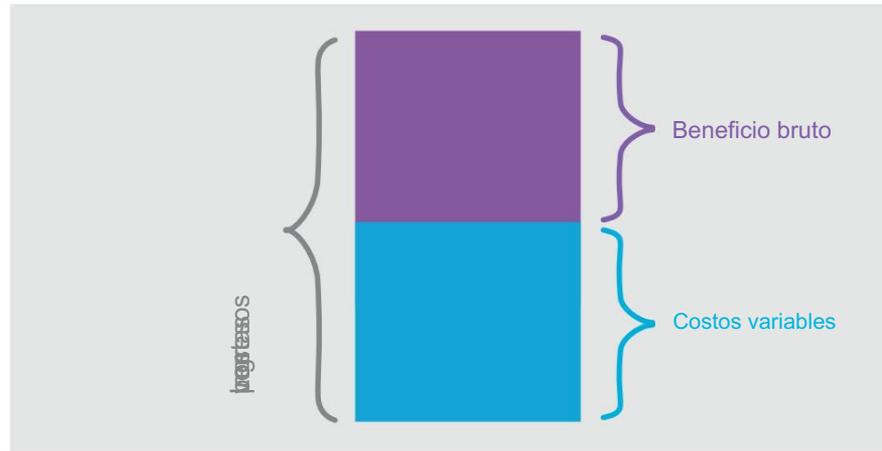
Leer: La ganancia es el dinero que conserva una empresa después de que los costos (a menudo llamados gastos) se restan de los ingresos por ventas. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos} = \text{Beneficio}$$

Hay dos tipos de ganancias: ganancias brutas y ganancias netas.

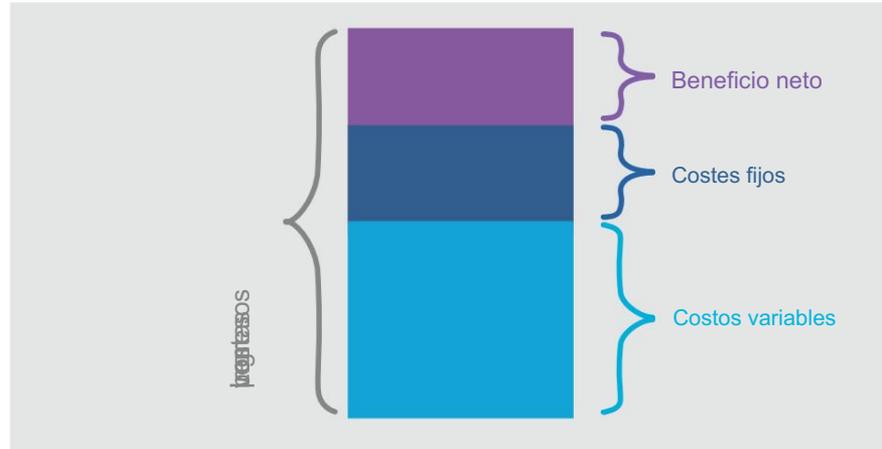
La ganancia bruta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos variables} = \text{Beneficio bruto}$$



El beneficio neto se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos} = \text{Beneficio neto}$$



No basta con saber sólo el beneficio bruto y el beneficio neto que obtiene su empresa. Para saber si tu negocio está teniendo éxito, también necesitas conocer el margen de beneficio. El margen de beneficio es un porcentaje que puedes calcular usando matemáticas simples. Este porcentaje te informa sobre la rentabilidad de tu negocio.

El margen de beneficio bruto es el porcentaje de dinero que la empresa se queda después de restar los costos variables de los ingresos por ventas. Lo calculas de la siguiente manera:

$$\frac{(\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Los ingresos por ventas}} = \% \text{ de margen de beneficio bruto}$$

El margen de beneficio bruto es importante porque puede ayudarle a evaluar si su negocio va camino de ser rentable.

ACTIVIDAD (5 minutos)



Imagínese que un instalador de luces navideñas cobra 250 por instalar luces en su casa. Los costos variables son 80 por la mano de obra y 45 por las luces navideñas y ganchos, para un total de 125.

- ¿Cuál sería el margen de beneficio bruto para este trabajo? Utilice la siguiente fórmula:

$$\frac{(\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Los ingresos por ventas}} = \% \text{ de margen de beneficio bruto}$$

$$\frac{(250 - 125)}{250} = 50\% \text{ de margen de beneficio bruto}$$

(125 Utilidad Bruta)

- ¿Tiene alguna pregunta sobre cómo funciona este cálculo? Si es así, discútalos.
-

Leer: El margen de beneficio neto es el porcentaje del dinero que gana la empresa.

se mantiene después de que tanto los costos variables como los costos fijos son restado de los ingresos por ventas. Lo calculas de la siguiente manera:

$$\frac{(\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Los ingresos por ventas}} = \% \text{ de margen de beneficio neto}$$

El margen de beneficio neto es importante porque le indica el porcentaje de dinero que podría reinvertirse en el negocio o devolverse a usted como propietario del negocio.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Volvamos al ejemplo del instalador de luces navideñas. Además de los 125 de costos variables, el instalador tiene costos fijos que promedian 50 por trabajo para cubrir los gastos asociados con el camión, marketing y seguros. • ¿Cuál sería el margen de beneficio neto para este trabajo? Utilice la siguiente fórmula:

$$\frac{(\text{Ingresos por ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Los ingresos por ventas}} = \% \text{ de margen de beneficio neto}$$

$$\frac{(250 - 125 - 50)}{250} = 30\% \text{ Margen de beneficio neto}$$

(75 Ganancia Neta)

• ¿Por qué es importante que comprenda este cálculo?

Leer: Las empresas más exitosas tienen márgenes de beneficio bruto que son alrededor del 50 por ciento o más y márgenes de beneficio neto de alrededor del 10 por ciento o más. También operan en un mercado donde existe una alta demanda de los clientes y la posibilidad de que su negocio crezca.

5. CONTABILIDAD DEL VALOR DE MI TIEMPO

Leer: Muchos propietarios de empresas no dan cuenta adecuadamente del valor de su tiempo. Asegúrese de tener en cuenta el trabajo que dedica a un servicio o producto. El costo por hora es el valor que le das a tu tiempo (o la cantidad que pagas a otras personas para que te ayuden).

Debate: Imagínese el dueño de un negocio que confecciona hermosas mantas a mano.

Aunque los materiales para las mantas son económicos, cada

La manta tarda 60 horas en fabricarse.

- Si el dueño del negocio vende una manta por 150, ¿cuál es el
¿Valor de la mano de obra necesaria para hacer la manta?
($150 \div 60 \text{ horas} = 2,50 \text{ por hora}$)
- ¿Es este el mejor uso del tiempo para el propietario del negocio, dadas otras oportunidades que podrían existir?

6. PRECIO DE MI SERVICIO O PRODUCTO

Leer: Su precio debe cubrir los costos en los que incurre y las ganancias que busca, pero no está dictado por ellos. Puede establecer su precio en función de lo que cree que los clientes pagarán por su servicio o producto. Sin embargo, el precio que usted cobra suele estar influenciado por la competencia y la calidad de su servicio o producto.

Debe trabajar para aumentar la calidad o la singularidad percibida de su servicio o producto. Potencialmente, esto le permitirá cobrar un precio más alto que el de sus competidores.

Si el precio que los clientes están dispuestos a pagar no hace que su negocio sea lo suficientemente rentable, debe considerar formas de reducir sus costos. Algunas de estas formas incluyen (1) comprar al por mayor a un precio reducido y (2) utilizar múltiples proveedores para obtener mejores precios. Si no puede reducir sus costos, es posible que deba elegir una oportunidad de negocio diferente.

7. ¿TENGO UN NEGOCIO RENTABLE?

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Dividir en grupos de tres. Trabajen juntos para calcular el margen de beneficio bruto y el margen de beneficio neto de su oportunidad de negocio durante un mes.

Margen de beneficio bruto

$$\begin{array}{r} \text{Los ingresos por ventas} \qquad \qquad \text{Costos variables} \\ \left(\boxed{} - \boxed{} \right) = \boxed{} \\ \hline \left(\boxed{} - \right) = \boxed{} \\ \text{Los ingresos por ventas} \end{array}$$

Margen de beneficio bruto %

Margen de beneficio neto

$$\begin{array}{r} \left(\text{Los ingresos por ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costes fijos} \right) = \\ \left(\boxed{} - \boxed{} - \boxed{} \right) = \boxed{} \\ \hline \boxed{} \\ \text{Los ingresos por ventas} \end{array}$$

Margen de beneficio neto %

Paso 2: Discuta las siguientes preguntas:

- ¿El margen de beneficio bruto y el margen de beneficio neto previstos sugieren que ¿He seleccionado una oportunidad de negocio que puede tener éxito a largo plazo?
- Si no, ¿qué debería cambiar específicamente para que esta oportunidad sea posible? ¿exitoso? ¿Cómo podría influir en esos factores?

Leer: Es posible que haya seleccionado una oportunidad de negocio con buenos márgenes de beneficio que parece rentable. Sin embargo, si seleccionó una oportunidad de negocio que no sería rentable o que no le proporcionaría suficientes ganancias para valer el valor de su tiempo, esté dispuesto a considerar otras oportunidades.

Además, ¿esta oportunidad de negocio le permite ser autosuficiente? ¿Le proporciona a usted y a su familia y le permite servir a los demás? Si no, esté dispuesto a considerar otras oportunidades.

Consulte los materiales del capítulo 2 para considerar otras necesidades no satisfechas de los clientes que coincidan con sus intereses y su capacidad para brindar una ventaja competitiva.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Y yo, Nefi, subí con frecuencia al monte y oré con frecuencia al Señor; por lo cual el Señor me mostró grandes cosas”
(1 Nefi 18:3).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio se siente impulsado a realizar para garantizar que tendrá un negocio rentable?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos (páginas 58 y 59)

HABLAR CON CLIENTES POTENCIALES

Leer: Hablar con los clientes puede ayudarle a obtener ideas sobre cómo mejorar su servicio o producto y fijarle el precio adecuado. Esta semana, hable con al menos cinco clientes potenciales y pregúnteles qué necesitarían para comprarle. Además, puede conectarse en línea para solicitar comentarios de clientes potenciales.



Después de hacer este esfuerzo y determinar la mejor información financiera posible, complete las líneas bajo “Evidencia de que mi negocio es rentable” en su Planificador personal de negocios (página 225). Recuerda usar un lápiz.

FINANCIAL																													
<p>Resources needed for my business:</p> <p>To provide a service or product (variable costs):</p> <ul style="list-style-type: none"> • _____ <p>To operate the business (fixed costs):</p> <ul style="list-style-type: none"> • _____ 	<p>Gross Profit Margin Calculation (for one month)</p> <table border="1"> <tr> <td>Sales Revenue</td> <td>Variable Costs</td> <td></td> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">_____</td> <td>Gross Profit Margin %</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Sales Revenue</td> <td>Use this amount to fill out part C below.</td> </tr> </table> <p>Net Profit Margin Calculation (for one month)</p> <table border="1"> <tr> <td>Sales Revenue</td> <td>Variable Costs</td> <td>Fixed Costs</td> <td></td> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">_____</td> <td>_____</td> <td>Net Profit Margin %</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Sales Revenue</td> <td></td> <td>Use this amount to fill out part E below.</td> </tr> </table> <p>Evidence that my business is profitable:</p> <p>A Sales revenue (for one month): _____</p> <p>B Variable costs (for one month): _____</p> <p>C Gross profit margin: _____ %</p> <p>D Fixed costs (for one month): _____</p> <p>E Net profit margin: _____ %</p>	Sales Revenue	Variable Costs		_____	_____		_____		Gross Profit Margin %	Sales Revenue		Use this amount to fill out part C below.	Sales Revenue	Variable Costs	Fixed Costs		_____	_____	_____		_____		_____	Net Profit Margin %	Sales Revenue			Use this amount to fill out part E below.
Sales Revenue	Variable Costs																												
_____	_____																												
_____		Gross Profit Margin %																											
Sales Revenue		Use this amount to fill out part C below.																											
Sales Revenue	Variable Costs	Fixed Costs																											
_____	_____	_____																											
_____		_____	Net Profit Margin %																										
Sales Revenue			Use this amount to fill out part E below.																										

Complete esta sección

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Lleve un registro de lo que gano y gasto cada día, sume los números al final de la semana y registre los montos totales en el Registro de ingresos y gastos personales en la página 47.
- Compartir lo que he aprendido hoy sobre cómo administrar el dinero con mi familia o amigos.

Tendré conversaciones con al menos cinco clientes potenciales para obtener ideas y saber qué necesitarían para comprarme.

Completaré las líneas bajo "Evidencia de que mi negocio es rentable" en mi Planificador de negocios personales.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 57).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales y escribió en su cuaderno de negocios (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



RECURSOS

¿QUIERE ESTE NEGOCIO?

Elija tres miembros del grupo para leer el siguiente guión.

Sage: Hola, soy Sage. Y estoy pensando en iniciar mi propio negocio, así que pensé en investigar y ver qué están haciendo otras personas. Así conocí a esta pareja, Omar y Anna. ¿Qué tipo de negocio tienes?

Omar: Bueno, comenzamos nuestro negocio de cambio de aceite móvil hace poco menos de un año.

Anna: Ha sido una locura estar al día con todas las llamadas.

Omar: Los concesionarios suelen cobrar 29,95 por un cambio de aceite.

Pensamos que si los rebajáramos un poco, podríamos obtener gran parte de su negocio.

Anna: Y vamos a nuestros clientes. No tienen que sentarse en una sala de espera maloliente leyendo revistas viejas. Vamos directo a su lugar de trabajo o donde esté su coche.

Sage: Vaya, eso es conveniente. No tienes tienda, así que no hay gastos allí.

¿Estás ganando buen dinero?

Omar: Nos pagamos un poco y obtenemos entre un 3% y un 4% de ganancias por cada trabajo.

Anna: Pensamos en agregar otros servicios como reparación de piedras y reemplazo de escobillas de limpiaparabrisas, ese tipo de cosas.

Omar: Simplemente no tenemos suficiente espacio en nuestra camioneta. Y de todos modos, no queremos pedir un préstamo para pagar esas cosas hasta que alguien las ordene.

Anna: Queremos mantener los gastos bajos.

Sabio: Gracias por hablar conmigo. Me hace preguntarme: ¿Es este un negocio que me gustaría?

Volver a la página 48.

CONOCE TUS RECURSOS; GESTIONA TUS COSTOS

Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.

Vivek: Entonces, estoy sentado aquí con Antonio. . . .

Antonio: Hi.

Vivek: Antonio está planeando iniciar un negocio.

Antonio: Reparando zapatos. No hay un negocio de reparación de calzado en nuestro vecindario, así que pasé el verano trabajando en otro pueblo, aprendiendo el oficio.

Vivek: Vaya, eso es genial. Y parece que tiene una lista de todos los materiales y herramientas que necesitará.

Antonio: Sí. Un montón de cosas.

Vivek: Está bien. ¿Por qué no me lees la lista?

Antonio: Un escaparate, una bonita mesa de trabajo y una silla, tres galones de pegamento, cuero, suelas de goma, un respirador, una máquina de coser nueva, carteles y una furgoneta de reparto.

Vivek: ¡Esa es una lista larga!

Antonio: Bueno, es todo lo que necesito.

Vivek: ¿Y cuánto crees que costará todo?

Antonio: No estoy seguro, pero probablemente unos 20.000.

Vivek: Está bien. Creo que será útil dividir sus costos en dos categorías: costos variables y costos fijos.

antonio: ¿por qué? ¿Cual es la diferencia?

Vivek: Bueno, cualquier material que utilices para reparar un zapato supone un coste variable.

Antonio: Entonces pegamento, suelas y cuero.

Vivek: Así es. Estos costos son variables porque el volumen de trabajo que realices cambiará mes a mes. Si reparas muchos zapatos, gastarás más dinero en pegamento, suelas y cuero.

Si no tienes tanto trabajo, gastarás menos dinero en pegamento, suelas y cuero. Y hay otro costo variable que la mayoría

La gente no piensa en: tu tiempo. Debes tener en cuenta cuánto tiempo lleva reparar cada par de zapatos.

Antonio: Está bien. ¿Y qué son los costos fijos?

Vivek: Los costos fijos son costos que no cambian. Tienes que pagar por ellos sin importar cuántos o pocos zapatos repares.

Antonio: Entonces, el banco de trabajo, los carteles y la camioneta de reparto, los pago pase lo que pase. Sería inteligente por mi parte reducir al máximo mis costes fijos.

Vivek: Exactamente. Quiere evitar costosos compromisos a largo plazo.

Cada costo fijo sale de tu bolsillo, todos los meses, pase lo que pase.

Ahora bien, ¿cuánto cobrarás por reparar un par de zapatos?

Antonio: Sesenta. Parece que me daría una ganancia bastante buena.

Vivek: Bueno, tenemos que calcular el costo de las suelas, el cuero, el pegamento y tu tiempo.

Antonio: Todos los costes variables.

Vivek: Correcto. Y luego hay que sumar los costes fijos. ¿Quieres volver a ver tu lista?

Antonio: Tengo el presentimiento de que voy a querer reducirlo un poco.

Vivek: Digamos que usted se hace cargo de todos los costos fijos de su lista y el resultado es alrededor de 18.000. Necesitarías reparar al menos 300 pares de zapatos sólo para cubrir tus costos fijos. Eso ni siquiera cubre sus costos variables: cuero y pegamento, además de su propio tiempo de trabajo.

Antonio: ¿Trescientos pares sólo para pagar mis costos fijos?

Vivek: En realidad, no. Todavía tienes otros costos fijos que no has abordado, como pagar la gasolina y las reparaciones de tu camioneta, el alquiler mensual y los servicios públicos.

Antonio: Eso se suma rápido. ¿No sería más inteligente para mí desarrollar mi negocio únicamente con costos variables?

Vivek: En la medida de lo posible, sí. Miremos tu lista nuevamente.

Suponga que hace de su garaje su espacio de trabajo. Eso te libra del alquiler. Y en lugar de comprar una furgoneta, usemos tu coche para recoger materiales y transportar cosas.

Antonio: Vaya. ¡Mira cuánto estoy ahorrando! ¿Pero los clientes vendrán a mí si no tengo una tienda?

Vivek: Eso depende de ti. Para empezar, es posible que tengas que llegar a ellos siendo creativo con tu marketing. Tienes que darle a tu negocio la oportunidad de tener éxito, y si estás abrumado por los gastos, seguramente fracasarás.

Antonio: Pero el taller de reparación de calzado en el que trabajé durante el verano tenía todo este equipo y un escaparate.

Vivek: ¿Y cuánto tiempo le llevó llegar allí?

Antonio: Ah, no tengo ni idea.

Vivek: Supongo que empezó poco a poco y se aseguró de ganar dinero desde el principio. Luego, a medida que su negocio creció, tomó un porcentaje de las ganancias para comprar maquinaria nueva y un escaparate.

Antonio: ¿Entonces nunca estuvo endeudado?

Vivek: Así es. Lo más probable es que fuera inteligente a la hora de gestionar sus costes. Sus costos variables incluían su tiempo así como el costo de materiales. Y se aseguró de obtener suficientes ganancias para cubrir sus bajos costos fijos.

Antonio: Bueno, necesito algunas cosas para empezar.

Vivek: Por supuesto. Lo importante es que seas frugal e ingenioso. No temas comprar materiales usados para lo que necesitas. Considere construir el suyo propio, pedir prestado cuando tenga sentido o incluso pedir ayuda a amigos. Recuerde, todo el dinero que gasta es dinero que podría haber ido a parar a su bolsillo.

Antonio: Entendido.

Vivek: Una última cosa. Tengo este par de botas que necesitan una suela nueva.

Antonio: ¡Puedo ayudar con eso! Pero necesito un favor.

Vivek: Claro.

Antonio: Tienes que contarles a todos tus amigos el buen trabajo que hago.

Vivek: ¡Ahí tienes!

Volver a la página 49.



4

ENCONTRAR CLIENTES

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Arrepentíos y sed obedientes

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.La importancia de los clientes
- 2.¿Quién es mi cliente?
- 3.Definir mi mensaje comercial
- 4.Determinar los mejores canales de venta para mi negocio
- 5.Atraer clientes . . . ¿con que?
- 6.Medir el éxito de Comunicaciones con clientes



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 66 y 67)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Tener conversaciones con al menos cinco clientes potenciales para obtener ideas y saber qué necesitarían para comprarme.

Complete las líneas bajo "Evidencia de que mi negocio es rentable" en mi Planificador Personal de Negocios.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver página 57).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana. Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta. Tenga en cuenta que “Registrar detalles financieros” es una habilidad que comenzaremos a practicar en capítulos posteriores.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills									
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Please note that you can continue to improve as you practice through these important habits.						KEY: ● Missed Effort ● Consistent Effort ● Signature Effort					The next Commitment (Week) 6 4 2 1				
My Foundation Commitments		Business Development Commitments		Business Operations Commitments		"Thinker" Commitments		Action Partner Commitments							
Example	Report out to investors	Use an account to manage my day	Take a job, build my business case	Begin writing an operational manual	Change a few customer advantages for that business	Fill out the "Think" section of my Personal Business Planner	Fill out the "Do" section of my Personal Business Planner	Fill out the "Learn" section of my Personal Business Planner							
Week 1	Self-reflection & purpose or vision	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 2	Connect with an action partner	Write a list of five customer needs	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 3	Manage money	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 4	Report out to investors	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 5	Learn to sell	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 6	Work with my action partner	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 7	Solve problems	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 8	Describe my business	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 9	Learn to sell	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 10	Share insights	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 11	Communicate and listen	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							
Week 12	Receive testimonials	Participate in the Super City Challenge	Take conversations with at least five potential customers	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan	Write a business plan							

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendiste al hablar con clientes potenciales?
¿esta semana?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDAMENTO: ARREPENTIRSE Y SER OBEDIENTE

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 68 y 69)

Medita: ¿Cómo se relacionan el arrepentimiento y la obediencia con la autosuficiencia?

Ver: "La obediencia trae bendiciones", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 69.)

Debate: ¿Qué bendiciones has recibido al obedecer las leyes de Dios?

¿Cómo nos ayuda el arrepentimiento a progresar?

Leer: Doctrina y Convenios 130:20–21 (a la derecha) y la cita por el profeta José Smith (abajo a la derecha).

DOCTRINA Y PACTOS
130:20–21

"Hay una ley. . . sobre la cual se basan todas las bendiciones, y cuando obtenemos alguna bendición de Dios, es por la obediencia a esa ley sobre la cual se basa".

ACTIVIDAD (5 minutos)

La obediencia a leyes específicas conduce a bendiciones específicas.

Paso 1: En la columna izquierda a continuación, escribe algunas bendiciones que desees.

Paso 2: En la columna de la derecha a continuación, identifique las leyes o principios que deberá obedecer para recibir las bendiciones que desea.

BENDICIONES QUE QUIERO RECIBIR	LEYES O PRINCIPIOS A OBEDECER
Tres meses de ahorro	Díezmos y ofrendas (Malaquías 3:10–12) Sigue un presupuesto

Analizar: Lea Josué 3:5 y las citas del élder Jeffrey R. Holland y del presidente Spencer W. Kimball (en la página 69). ¿Por qué necesitamos arrepentirnos, santificarnos y tratar de hacer el bien mientras buscamos ser autosuficientes?

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Comprobar el cuadro cuando completes cada acción.

- Obedecer las leyes o principios que eligió en la actividad anterior.
- Comparte lo que has aprendido hoy sobre la obediencia con tu familia o amigos.

JOSÉ SMITH

"Hice esta mi regla: Cuando el Señor ordenes, hazlo".

Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: José Smith (2007), 160

LA OBDIENCIA TRAE BENDICIONES

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



PRESIDENTE THOMAS S. MONSON:

¡Qué gloriosa promesa! “El que guarda los mandamientos [de Dios] recibe la verdad y la luz, hasta que sea glorificado en la verdad y conozca todas las cosas” [DyC 93:28]. . . .

Mis hermanos y hermanas, la gran prueba de esta vida es la obediencia. “En esto los probaremos”, dijo el Señor, “para ver si harán todas las cosas que el Señor su Dios les ordenará”.

[Abraham 3:25].

Declaró el Salvador: “Porque todos los que quieran tener una bendición de mis manos, observarán la ley que fue señalada para esa bendición, y las condiciones de la misma, tal como fueron instituidas desde antes de la fundación del mundo” [DyC 132:5].

No existe mayor ejemplo de obediencia que el de nuestro Salvador. De Él, Pablo observó:

“Aunque era Hijo, por lo que padeció aprendió la obediencia;

“Y habiendo sido perfeccionado, vino a ser autor de salvación eterna para todos

los que le obedecen” (Hebreos 5:8–9).

El Salvador demostró amor genuino por Dios al vivir la vida perfecta, al

honrando la sagrada misión que era suya. Nunca fue altivo. Nunca se llenó de orgullo. Él nunca fue desleal. Siempre fue humilde. Él siempre fue sincero. Él siempre fue obediente. . . .

Cuando se enfrentó a la agonía de Getsemaní, donde soportó tal dolor que “su sudor era como grandes gotas de sangre que caían hasta la tierra” [Lucas 22:44], ejemplificó al Hijo obediente diciendo: “Padre, si si quieres, pasa de mí esta copa; pero no se haga mi voluntad, sino la tuya” (Lucas 22:42).

Así como el Salvador instruyó a Sus primeros Apóstoles, así Él nos instruye a usted y a mí: “Sígueme” [Juan 21:22]. ¿Estamos dispuestos a obedecer?

El conocimiento que buscamos, las respuestas que anhelamos y la fuerza que deseamos hoy para enfrentar los desafíos de un mundo complejo y cambiante pueden ser nuestros cuando obedecemos voluntariamente los mandamientos del Señor. Cito una vez más las palabras del Señor: “El que guarda los mandamientos [de Dios] recibirá la verdad y

luz, hasta que sea glorificado en la verdad y conozca todas las cosas” [DyC 93:28].

Es mi humilde oración que seamos bendecidos con las ricas recompensas prometidas a los obedientes. En el nombre de Jesucristo, nuestro Señor y Salvador, amén.

(“La obediencia trae bendiciones”, Liahona , mayo de 2013, págs . 89, 92).

JOSUÉ 3:5

“Santificaos, porque mañana Señor hará maravillas entre vosotros.”

MAYOR

JEFFREY R. HOLANDA

“El Señor bendice a aquellos que quieren mejorar, que aceptan la necesidad de los mandamientos y tratan de guardarlos. . . . Él te ayudará a arrepentirte, reparar, arreglar lo que tengas que arreglar y seguir adelante. Muy pronto tendrás el éxito que buscas”.

“Mañana el Señor hará Haz maravillas entre Usted”, Ensign o Liahona, Mayo 2016, 126

PRESIDENTE

SPENCER W. KIMBALL

“Si nos gustan los lujos o incluso necesidades más de lo que nos gusta la obediencia En consecuencia, nos perderemos las bendiciones que [Dios] quisiera darnos”.

Enseñanzas de Spencer W. Kimball, ed. Eduardo L. Kimball (1982), 212



APRENDER: Tiempo máximo: 65 minutos (páginas 70 a 76)

1. LA IMPORTANCIA DE LOS CLIENTES

Leer: Los clientes deben ser el centro de su negocio. Su experiencia con su negocio determinará en gran medida su desempeño. Centra todos los aspectos de tu negocio en satisfacer sus necesidades. Quiere que se entusiasmen con las experiencias que tienen con su negocio.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Encierre en un círculo individualmente lo que se debe hacer y lo que no se debe hacer que considere más importantes para centrarse en sus clientes.

ESTAR CENTRADO EN EL CLIENTE

HACER

- Construir relaciones a largo plazo.
- Ayude a los clientes a comprender el "por qué" detrás de su negocio.
- Brindar oportunidades para que el cliente se involucre.
- Escuchar al cliente.
- Ofrecer un servicio excepcional y proporcionar una experiencia memorable.
- Ayude al cliente a convertirse en un defensor de su negocio.
- Crear una comunidad fuerte de clientes leales.
- Garantizar que las interacciones beneficien al cliente.

NO HACER

- Preocúpate por hacer sólo una venta inmediata.
- Hacer suposiciones sobre las preferencias de los clientes.
- Tome decisiones sin considerar los comentarios o datos de los clientes.
- Ser inflexible al ofrecer opciones a los clientes.
- No realizar un seguimiento con el cliente después de la venta.
- No actuar según los comentarios de los clientes.
- No respaldar su servicio o producto.
- Insistir en tener razón a expensas del cliente.

Paso 2: Comparta con el grupo sus selecciones del paso 1. Nombra un negocio que ilustre lo que se debe hacer o lo que no se debe hacer que seleccionó.

2. ¿QUIÉN ES MI CLIENTE?

Leer: Como propietario de una empresa, debe obtener una comprensión detallada de los tipos de personas, grupos u organizaciones que tienen más probabilidades de comprar sus servicios o productos. Cuanto más comprenda a sus clientes, más específicos podrán ser los mensajes, la experiencia y la asistencia para ellos. Algunos factores que pueden ayudarle a descubrir clientes objetivo incluyen:

- Demográfico: edad, sexo, estado civil, ocupación, nivel de ingresos
- Organizacional: sector público o privado, comercial o profesional, mayorista o minorista
- Geográfico: ubicación, densidad de población.
- Psicográfico: personalidad, estilo de vida, intereses, actitudes, opiniones.
- Comportamental: comportamiento de compra, lealtad a la marca, beneficios buscados.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: consulte el Planificador de negocios personal de Mark Bailey (páginas 222 y 223). Haga que alguien del grupo lea en voz alta cómo describió a su cliente objetivo para su negocio de giras por estadios.



Paso 2: Ahora vaya a su Planificador personal de negocios (página 224). Sea lo más específico posible al detallar su cliente objetivo y escriba esta información en "Mi cliente". Intente incluir factores demográficos, organizativos, geográficos, psicográficos y de comportamiento en su descripción.

Paso 3: Haga que algunos miembros del grupo compartan rápidamente algunos aspectos de su cliente objetivo.

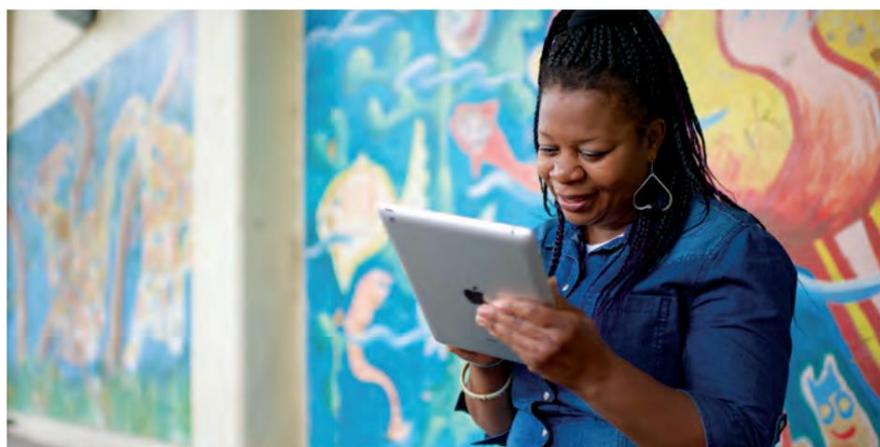
3. DEFINIR MI MENSAJE COMERCIAL

Leer: Una vez que haya identificado a sus clientes objetivo, es importante comuníqueles por qué deberían estar interesados en el servicio o producto que ofrece su empresa. Para ayudar a comunicar esto, desarrolle un mensaje comercial breve que promueva y diferencie rápidamente sus ofertas comerciales. Debe incluir tres partes clave:

1. El nombre de su empresa.
2. Su servicio o producto.
3. Las razones por las que tu servicio o producto es diferente o mejor.
(Consulte su Planificador personal de negocios para revisar los motivos por los cuales su servicio o producto es diferente o mejor).

A continuación se muestra un ejemplo de un mensaje comercial breve:

“Hola, soy Terry. Estoy iniciando un negocio que se llamará Hidden Fields Catering. Brindamos opciones de catering saludable para eventos de negocios, reuniones familiares y otros grupos. Utilizamos sólo los ingredientes orgánicos más frescos en nuestras comidas. Nuestro objetivo es deleitar a las personas preocupadas por su salud que desean platos vegetarianos creativos y una experiencia sin complicaciones”.



ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: escriba un primer borrador de su breve mensaje comercial en el espacio a continuación. Probablemente no tengas tiempo suficiente para terminar esto ahora, pero al menos escribe las ideas principales. Podrá refinar y mejorar su mensaje comercial en el futuro.

Paso 2: Dividir en parejas. Practique compartir su mensaje comercial con su socio. Proporcionarse retroalimentación unos a otros. Utilice los comentarios de su socio para revisar y mejorar su mensaje comercial.

4. DETERMINAR LOS MEJORES CANALES DE VENTAS PARA MI NEGOCIO

Leer: Es importante encontrar las formas más efectivas de llegar a sus clientes. Muchos propietarios de empresas utilizan múltiples canales físicos y de comercio electrónico para vender y comunicarse con sus clientes. Sin embargo, es mejor que los propietarios de nuevos negocios se concentren en desarrollar no más de un canal físico y un canal de comercio electrónico. Se pueden agregar canales adicionales cuando el negocio comienza a crecer. Los canales de venta comunes incluyen los que se enumeran a continuación.

Canales de venta físicos

- Ventas directas: usted o su vendedor vende directamente a clientes a través del contacto personal.
- Distribuidor o mayorista: vende a un distribuidor o mayorista, que compra su producto al por mayor y luego lo vende a otros negocios minoristas.
- Minorista: usted vende a empresas minoristas y ellas venden a los clientes.

Canales de venta de comercio electrónico

- Sitio web: las transacciones de ventas se realizan en su propio sitio web.
- Tienda en línea: las transacciones de ventas se realizan en línea sitio web de la tienda, no en su propio sitio web.
- Aplicación móvil: las transacciones de ventas se realizan a través de una aplicación móvil.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: De la lista de canales de ventas anterior, escriba individualmente un canal físico y un canal de comercio electrónico que tendrían más sentido para su negocio. Proporcione detalles adicionales sobre esos canales si lo desea.

Canal de venta físico: _____

Canal de ventas de comercio electrónico: _____

Paso 2: Dividir en parejas. Explique por qué cada canal de ventas que seleccionó tiene más sentido para su negocio.

5. ATRAER CLIENTES

... ¿CON QUE?

Leer: Su negocio no atraerá clientes automáticamente. Debe ofrecer cosas que les interesen y que crean que les beneficiarán. Asegúrese de que su mensaje comercial esté vinculado a las cosas que sus clientes potenciales desean. Ponte en el lugar de tus clientes y pregúntales: "¿Estoy interesado en adquirir los servicios o productos que ofrece esta empresa? ¿Por qué o por qué no?"

Los dueños de negocios inteligentes son creativos para llamar la atención de sus clientes. A continuación se enumeran algunas formas de llamar la atención de los clientes.



Proporcionar información y conocimientos a través de vídeos, blogs, boletines, artículos y ferias comerciales.



Alinearse con los intereses de los clientes y causas sociales, como por ejemplo patrocinando eventos.



Permitir que el cliente experimente el servicio o producto a bajo costo o sin costo, como ofreciendo muestras o cupones.



Infundir confianza en la reputación de la empresa y la calidad de sus servicios o productos a través de reseñas de clientes, premios de la industria u otras garantías de calidad.



Brindar comodidad y ahorro de tiempo al hacer que su empresa sea fácil de encontrar y trabajar con ella (por ejemplo, la optimización de motores de búsqueda puede ayudar a que su empresa sea fácil de encontrar en línea).



Asociarse creativamente con una empresa popular y no competidora que atiende al mismo grupo de clientes.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Según la lista de la página 74, identifique individualmente al menos una forma en la que podría llamar la atención de sus clientes. Escriba su(s) respuesta(s) a continuación.

Paso 2: Ahora divídelos en grupos de tres. Comparta las formas en que pretende llamar la atención de sus clientes. Obtenga comentarios de los miembros del grupo sobre estas ideas.

6. MEDIR EL ÉXITO DE LAS COMUNICACIONES CON LOS CLIENTES

Leer: Es importante medir si tus comunicaciones son atraer el interés de los clientes, contribuir a más ventas y aumentar las ganancias. Para hacer esto, necesitas medir:

- Una forma específica de comunicarse con sus clientes.
- Cuál es el resultado empresarial.

Revise los siguientes ejemplos.



La empresa de Kendrick envió por correo 2000 cupones y 75 se canjearon en el primer mes. Kendrick midió sus resultados de ventas durante ese mes y los comparó con los resultados de ventas del mes anterior.



Rita creó ocho vídeos instructivos, los publicó en el sitio web de su empresa y luego midió las visitas al sitio web y las ventas de la empresa durante los siguientes 90 días. Comparó esto con las visitas al sitio web y las ventas durante los 90 días anteriores.

Leer: Estar ocupado no es lo mismo que tener éxito. Si sus comunicaciones no están produciendo resultados, entonces no son un buen uso de su tiempo. Por eso es importante que siempre midas tus resultados.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Considere la siguiente pregunta y escriba su respuesta en el espacio siguiente: ¿Cómo medirá si las ideas que identificó en la sección 5 están funcionando?

Paso 2: Discute en grupo algunas formas en las que medirás si estas ideas están funcionando.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba una respuesta a la pregunta.

“Acércate a mí y yo me acercaré a ti; buscadme diligentemente y me encontraréis; Pide y recibirás; llamad, y se os abrirá” (D. y C. 88:63).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué acción tomará esta semana para comunicar su mensaje comercial a los clientes?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos (páginas 78 y 80)

DESAFÍO DE HACER UNA VENTA

ACTIVIDAD (durante la semana)

En este punto, debe comenzar a vender el servicio o producto que ofrece su empresa, si aún no lo está haciendo. Durante la próxima semana, realice al menos una venta a un cliente. Sea creativo mientras trabaja para vender su servicio o producto.

Es posible que sienta que su servicio o producto aún no está listo para venderse. Sin embargo, vender te proporcionará motivación para poner en marcha tu negocio, ya que necesitarás cumplir con lo vendido. Vender también le brindará comentarios sobre su servicio o producto. Si tiene dificultades para vender, estos comentarios pueden ayudarle a adaptar su idea de negocio para que satisfaga mejor las necesidades del cliente. Si su oportunidad de negocio está altamente regulada, asegúrese de tener la licencia o permiso necesario para vender su servicio o producto.

Determine con cuántos clientes necesitará hablar para realizar una venta y luego hágalo. Como aprendimos del élder David A. Bednar en el capítulo 2, “Actuar es el ejercicio de la fe”. Al igual que los hijos de Israel, podemos mostrar nuestra fe actuando y “caminando hacia el río”.

La próxima semana se le pedirá que informe (1) su experiencia vendiendo a al menos un cliente y (2) la cantidad de días que vendió.

ENCONTRAR CLIENTES



Leer: A medida que comience a vender, aprenderá las mejores formas de encontrar clientes.

Esté dispuesto a experimentar con nuevas ideas hasta que encuentre uno o más enfoques que lo ayuden a encontrar clientes de manera eficiente.

Complete la parte "Buscar" en "¿Cómo encontraré y mantendré a mis clientes?" en tu Planificador personal de negocios (página 224).

Complete aquí



CUSTOMER (CHAPTERS 4-5)	
My customer:	
How will I find and keep my customers?	
Find:	Keep:
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Obedecer las leyes o principios que elegí en la actividad de la página 68.
- Compartir lo que he aprendido sobre la obediencia con mi familia o amigos.

Participaré en el Desafío Make-A-Sale e informaré sobre mi experiencia la próxima semana.

Completaré la parte "Buscar" en "¿Cómo encontraré y mantendré a mis clientes?" en mi Planificador Personal de Negocios.

Revisaré mi página "Reflexionar" y mantendré el compromiso (ver página 77).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios y vendió (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.

Para obtener más información sobre formas de encontrar clientes, visite srs.lds.org/sgmbmarketing.



5

MANTENER CLIENTES

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Utilice el tiempo sabiamente

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

1. Fidelizar al cliente
2. Involucrar a mis clientes
3. Escuchar a mis clientes
4. Ajustarse al cambio del mercado
5. Crear una experiencia positiva para el cliente



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 82 y 83)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Participar en el Desafío Make-A-Sale e informar sobre mi experiencia la próxima semana.

Complete la parte "Buscar" en "¿Cómo encontraré y mantendré a mis clientes?" en mi Planificador Personal de Negocios.

Revisa mi página “Reflexiona” y mantén el compromiso (ver página 77).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo.

Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Tenga en cuenta que “Registrar detalles financieros” es una habilidad que comenzaremos

a practicar la próxima semana.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?

¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills				
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Remember you can continue to improve as you practice focusing on important needs.						KEY: ● Strong Effort ● Significant Effort ● Minimal Effort				
Week	My Foundation's Commitments	Student's Development Commitments	Business Commitments	Teacher's Commitments	Action Partner's Commitments	1	2	3	4	5
Example	Report card completion	Classroom and personal hygiene	Complete my business plan	Complete my business plan	Complete my business plan	●	●	●	●	●
Week 1	Self-reflection is a part of my success	Participate in the Paper Cup Challenge	Begin writing my business plan	Begin writing my business plan	Begin writing my business plan	●	●	●	●	●
Week 2	Research is key to success	Engage a list of five school customer needs	Develop a list of competitive advantages for the business	Develop a list of competitive advantages for the business	Develop a list of competitive advantages for the business	●	●	●	●	●
Week 3	Manage money	Make conversations with at least five potential customers	Fit out the original section of my Personal Business Plan	Fit out the original section of my Personal Business Plan	Fit out the original section of my Personal Business Plan	●	●	●	●	●
Week 4	Report and be observed	Participate in the Make-A-Sale Challenge	Fit out the "How" section of my Personal Business Plan	Fit out the "How" section of my Personal Business Plan	Fit out the "How" section of my Personal Business Plan	●	●	●	●	●
Week 5	Learn to work	Experiment with new ways to engage and learn in my business	Fit out the "What" section of my Personal Business Plan	Fit out the "What" section of my Personal Business Plan	Fit out the "What" section of my Personal Business Plan	●	●	●	●	●
Week 6	Work with my partner	Use a combined idea response log for my business or for a future business	Create an income statement for my business or for a future business	Create an income statement for my business or for a future business	Create an income statement for my business or for a future business	●	●	●	●	●
Week 7	Learn problems	Play a role of a manager and solve my business and personal money problems	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	●	●	●	●	●
Week 8	Be a team	Write a list of potential cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	●	●	●	●	●
Week 9	Learn to work	Choose a plan to grow my business	Create a plan to grow my business	Create a plan to grow my business	Create a plan to grow my business	●	●	●	●	●
Week 10	Learn to work	Set up a plan to grow my business	Learn to work on my business	Learn to work on my business	Learn to work on my business	●	●	●	●	●
Week 11	Learn to work	Research the legal and regulatory requirements for my business	Practice and practice defining my business presentation	Practice and practice defining my business presentation	Practice and practice defining my business presentation	●	●	●	●	●
Week 12	Learn to work	Make a list of ideas for raising my business funds	Make my Personal Business Plan based on presentation feedback	Make my Personal Business Plan based on presentation feedback	Make my Personal Business Plan based on presentation feedback	●	●	●	●	●

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendiste del desafío Make-A-Sale?
 - ¿Qué quiere nuestro Padre Celestial que aprendamos acerca de tomar
iniciativa con nuestro negocio?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

Nombre del socio de acción

Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: UTILIZAR EL TIEMPO SABIAMENTE

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 84 y 85)

Medita: ¿Por qué el tiempo es uno de los mayores regalos de Dios?

Ver: "El regalo del tiempo", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 85.)

Comente: ¿Qué aprendió de la hermana Benkosi?

Lea: Alma 34:32 (a la derecha) y la cita del presidente Brigham Young (abajo a la derecha).

ALMA 34:32

"Porque he aquí, esta vida es el tiempo para que los hombres se preparen para encontrarse con Dios; sí, he aquí, el día de esta vida es el día en que los hombres realizarán sus trabajos".

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Con un compañero, lee los siguientes cinco pasos que puedes seguir cada día para utilizar bien tu tiempo.

①	②	③	④	⑤
LISTA DE TAREAS	ORAR	ESTABLECER PRIORIDADES	ESTABLECE METAS, ACTÚA	INFORME
Cada mañana, haga una lista de tareas por hacer. Agregar nombres de personas servir.	Ore por guía. Revisa tu lista de tareas. Escuchar. Comprometete a hacer lo mejor posible.	En tu lista de tareas, pon un 1 en la más importante, un 2 en la siguiente en importancia, y así sucesivamente.	Escuche al Espíritu. Fijar metas. Trabaja duro. Comience con lo más tarea importante y trabajar la lista.	Cada noche, informe al Padre Celestial en oración. Hacer preguntas. Escuchar. Arrepentirse. Siente su amor.

Paso 2: Enumere individualmente sus tareas diarias o semanales en una hoja de papel. Éstas deberían ser tareas importantes para su trabajo, escuela, iglesia o servicio familiar, no sólo tareas diarias. Prioriza tu lista y ora por ella.

Paso 3: A partir de mañana, establezca metas, actúe e informe al Padre Celestial sobre cómo ha utilizado su tiempo.

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Comprobar el cuadro al completar cada acción:

- Practique los cinco pasos descritos anteriormente todos los días para utilizar su tiempo de manera más inteligente. Informe cada noche al Padre Celestial en tus plegarias.
- Comparte lo que has aprendido hoy sobre cómo usar el tiempo sabiamente con tu familia o amigos.

BRIGHAM JOVEN

"El tiempo es todo el capital social que hay en el tierra. . . . Si se utiliza correctamente, aporta aquello que aumentará su comodidad, conveniencia y satisfacción. Consideremos esto y no nos quedemos sentados con las manos juntas, perdiendo el tiempo".

En Discursos de Brigham Young, sel. Juan A. Widtsøe (1954), 214

EL REGALO DEL TIEMPO

Si no puede ver el video, elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.



KOFI: Hola, hermana Benkosi. ¿Cómo estás?

HERMANA BENKOSI: ¿Estás bien, Kofi?

KOFI: Oh, hermana Benkosi. Estoy muy ocupado. Tengo que trabajar, servir y ayudar a mi familia. . . Y luego mi fútbol también. ¡No tengo tiempo!

HERMANA B.: Kofi, tienes todo el tiempo. hay.

KOFI: ¿Qué?

HERMANA B.: Muchacho, Dios nos ha dado un gran regalo: nuestro tiempo. Debemos hacer con ello lo más importante.

KOFI: ¿Pero cómo, hermana Benkosi? Siempre has hecho mucho. Has triunfado con tu familia, con tu negocio. Has servido y bendecido a muchos, como yo. No sé cómo lo haces.

HERMANA B.: ¿De verdad quieres saberlo? Si te quedas quieto y escuchas, te contaré mi secreto.

Todas las mañanas me levanto antes que el sol. Me visto y me lavo la cara y las manos.

Leo las Escrituras. Luego hago una lista de lo que debo hacer ese día.

Pienso a quién podría servir. Oro para conocer la voluntad de Dios. Y escucho.

A veces me vienen a la mente los nombres o rostros de personas. Los agrego a mi lista.

KOFI: ¿Es así como siempre sabes quién necesita tus servicios?

HERMANA B.: Sí, Kofi. Y rezo por fuerza y sabiduría. Oro para que Dios "consagre [mi] actuación".

Dice eso en 2 Nefi 32.

Le agradezco. Prometo hacer lo mejor que pueda. Le pido que Él haga lo que yo no puedo.

Luego miro mi lista. Le pongo un 1 a lo más importante y luego un 2.

KOFI: ¿Cómo sabes las prioridades?

HERMANA B.: ¡Escucho cuando oro! Entonces voy a trabajar. Miro el número 1 y trato de hacerlo primero, luego el número 2.

A veces las cosas cambian. El Espíritu Santo me dice que haga otra cosa. Está bien.

Trabajo muy duro, pero tengo paz. Sé que Dios me ayudará.

Entonces, con mi lista y el Espíritu, hago lo que importa, Kofi.

KOFI: Eso suena simple y difícil al mismo tiempo.

HERMANA B.: ¡Tienes razón! Cuando finalmente me preparo para ir a la cama, rezo. Le informo al Padre Celestial. Le cuento cómo fue el día. Hago preguntas. Pregunto qué puedo hacer mejor. Escucho. A menudo siento su amor. Sé que Él magnifica lo que intento hacer. Entonces tengo paz, Kofi, y duermo.

KOFI: Eso es bueno, mamá Benkosi. Quiero esta paz. Quiero usar mi tiempo. Quiero trabajar y servir mejor.



APRENDER: Tiempo máximo: 60 minutos (páginas 86 a 90)

1. CONSTRUIR LA LEALTAD DEL CLIENTE

Leer: En este punto, deberías tener al menos un cliente. Si no lo hace, concéntrese en conseguir un cliente lo antes posible.

Una vez que tenga clientes, deberá trabajar duro para mantenerlos leales a su negocio. Puede generar lealtad interactuando con sus clientes, escuchándolos y creando experiencias positivas para ellos. Encontrar nuevos clientes puede costarle a su empresa mucho más de lo que cuesta mantener los actuales.

Debate: Imagine que está abriendo una peluquería en su vecindario. Muchos clientes son sensibles al precio y acudirán al salón que sea más barato o que ofrezca un cupón o una oferta.

- ¿Cuáles son algunas cosas que podrías hacer para generar lealtad hacia tu salón para que los clientes vengan incluso si no estás descontando tus servicios?
- ¿Cuáles son algunas de las cosas que podría hacer que le permitirían cobrar un precio superior?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Piense individualmente en los clientes que tiene o que pronto tendrá.

¿Cuáles son algunas de las razones por las que querrían ser leales a su empresa?

Paso 2: Dividir en parejas. Comparta las razones por las que los clientes podrían ser leales a su empresa.

2. INVOLUCRAR A MIS CLIENTES

Leer: Atraer a los clientes es más que hacer que se fijen en su negocio. Significa involucrarlos activamente y alentarlos decididamente a participar en él. A medida que interactúa con los clientes, estos desarrollan un vínculo emocional con su negocio y sienten un sentido de propiedad. También es más probable que sean leales a su servicio o producto y defiendan su negocio ante otros.

Busque siempre formas de atraer a sus clientes. Quieren expresar sus opiniones, compartir experiencias e incluso dar ideas para nuevos servicios y productos. Puede involucrar a los clientes en persona, a través de experiencias y mediante tecnología. Las redes sociales y el correo electrónico son ejemplos de cómo atraer clientes a través de la tecnología.

Debate: piense en una empresa que lo atraiga como cliente. Cómo
¿Esto afecta su relación con la empresa?

Leer: Como propietario de un negocio, asegúrese de involucrar a sus clientes de manera reflexiva y considerada. Por ejemplo, comunicarse por correo electrónico puede ser una herramienta eficaz. Sin embargo, si envía demasiados correos electrónicos o el tipo de correo electrónico incorrecto, podría molestar a sus clientes o violar su confianza. La experiencia de sus clientes debe ser su máxima prioridad.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Marque cualquiera de las siguientes formas con las que haya interactuado anteriormente un negocio.

MANERAS DE ATRAER A LOS CLIENTES	
Encuestas en el sitio web de la empresa	Tours (tanto presenciales como virtuales)
Concursos o eventos patrocinados	Pruebas y comentarios de productos
Programas de fidelización con recompensas	Comentarios o reseñas de clientes online
Seminarios web u otros programas interactivos reuniones con clientes	Diálogos en redes sociales sobre temas relevantes o interesantes

Paso 2: Según la actividad de la página 87, escriba individualmente al menos dos ideas de cómo su empresa podría atraer a sus clientes:

Paso 3: Vuelva a reunirse como grupo y comparta sus mejores ideas sobre cómo atraer clientes.

3. ESCUCHANDO A MIS CLIENTES

Leer: Una forma de fidelizar es escuchando a tus clientes. Cuando escuches, “aplica [tu] corazón al entendimiento” (Proverbios 2:2).

Sus clientes a menudo brindan comentarios útiles que conducen a nuevas ideas, mejores formas de hacer las cosas y un mejor servicio.

Los dueños de negocios pueden escuchar a sus clientes de muchas maneras, como las que se detallan a continuación.

FORMAS EN QUE LOS CLIENTES SE COMUNICAN CON LAS EMPRESAS			
 <p>En persona comentarios</p> <p>Los clientes dan su opinión al propietario de una empresa o a un empleado.</p>	 <p>Boca a boca comentarios</p> <p>Los clientes dan comentarios a sus amigos u otros clientes.</p>	 <p>Quejas Los clientes envían comentarios negativos para generar conciencia o acción.</p>	 <p>Reseñas y valoraciones</p> <p>Puntuación de los clientes el valor y el servicio de una empresa (a menudo en línea).</p>
 <p>Encuestas Una empresa solicita comentarios de clientes.</p>	 <p><small>Medios de comunicación social</small> Los clientes usan herramientas en línea para compartir comentarios con una audiencia más amplia.</p>	 <p>Decisiones de compra Los clientes muestran sus preferencias y valores mediante lo que deciden comprar o no comprar.</p>	 <p>Reconocimientos y premios un negocio gana un elogio o un premio por su calidad o servicio.</p>

ACTIVIDAD (20 minutos)

Paso 1: En el cuadro de la página anterior, complete individualmente los espacios en blanco con el nombre de una empresa con la que usted u otros clientes se hayan comunicado de las formas identificadas. Quizás no puedas pensar en un ejemplo para todas estas formas, pero identifica tantas como sea posible.

Paso 2: Como grupo, analicen las formas más efectivas de escuchar a sus clientes para obtener nuevas ideas.

Paso 3: Escribe individualmente cómo escucharás a tus clientes para mejorar tu negocio.

4. AJUSTARSE AL CAMBIO DEL MERCADO

Leer: A medida que interactúa y escucha a sus clientes, puede observar nuevas Tendencias o cambios que requerirán que ajuste su negocio. Estos pueden ser cambios en las necesidades del cliente, la cultura, la tecnología o la competencia.

Ver: "Ajustándose al cambio del mercado", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No tiene vídeo? Lea las páginas 94 y 95).



Discutir: ¿Qué tendencias o cambios podrían afectar su negocio? ¿De qué manera podrías responder?

5. CREAR UNA EXPERIENCIA POSITIVA PARA EL CLIENTE

Leer: Los dueños de negocios exitosos encuentran maneras de deleitar a los clientes superando sus expectativas. Los clientes quieren que su experiencia sea fácil, conveniente y brindada con un servicio excepcional. Los clientes también valoran mucho una empresa que cumple sus promesas y respalda sus servicios o productos. Ofrecer una experiencia memorable al cliente se traduce en ventas de boca en boca y una mayor lealtad.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Escriba individualmente las respuestas a las siguientes preguntas:

Nombre una empresa que brinde una experiencia excepcional al cliente.

¿Qué hace específicamente esta empresa para crear una experiencia de cliente tan buena?

¿Qué podría hacer su empresa para brindar una experiencia de cliente positiva y memorable?

Paso 2: Dividir en grupos de tres. Comparta ideas sobre cómo su empresa podría brindar una experiencia de cliente positiva y memorable.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Clamen a [Dios] sobre las cosechas de vuestros campos, para que prosperéis en ellas. Lloro por los rebaños de tus campos, para que aumenten”
(Alma 34:24–25).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio le inspira hacer para ayudar a su empresa a conservar a sus clientes actuales?

¿Qué acción tomará esta semana debido al cambio que identificó anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos (páginas 92 y 93)

INVOLUCRAR Y ESCUCHAR A SUS CLIENTES

Leer: Contamos con muchas herramientas y tecnologías para involucrar y escuchar a nuestros clientes. Los propietarios de empresas exitosas suelen experimentar con diferentes métodos para encontrar las mejores formas de conectarse con sus clientes. Esta semana:

- Experimente con formas de involucrar y escuchar a sus clientes.
- Escriba lo que aprendiste en tu cuaderno de negocios.
- Esté preparado para compartir sus resultados con el grupo la próxima semana.

MANTENER A SUS CLIENTES

Leer: Los dueños de negocios exitosos hablan con sus clientes para obtener ideas sobre cómo hacer que sus negocios sean más competitivos. Esta semana:

- Hable con clientes actuales o potenciales sobre la mejor manera de mantener o ganar su negocio.
- Registre estas ideas en su cuaderno de negocios.



Complete la parte "Conservar" debajo de "¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?" sección en su Planificador personal de negocios

(página 224). • Pruebe estas ideas inmediatamente con sus clientes.

CUSTOMER (CHAPTERS 4-5)

My customer:

How will I find and keep my customers?

<p>Find:</p> <ul style="list-style-type: none"> • _____ • _____ • _____ • _____ 	<p>Keep:</p> <ul style="list-style-type: none"> • _____ • _____ • _____ • _____
--	--

Complete aquí

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Practique los pasos de la página 84 para usar mi tiempo de manera más sabia e informar cada noche al Padre Celestial en mis oraciones.
- Compartir lo que he aprendido sobre cómo usar el tiempo sabiamente con mi familia o amigos.

Experimentaré con nuevas formas de interactuar y escuchar a mis clientes e informaré sobre mi experiencia la próxima semana.

Completaré la parte "Conservar" en "¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?" en mi Planificador Personal de Negocios.

Revisaré mi página "Reflexionar" y mantendré el compromiso (ver página 91).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios y vendió (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



RECURSOS

AJUSTARSE AL CAMBIO DEL MERCADO

Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.

[Gabbie chatea por video con su mejor amiga, Adrienne]

Gabbie: ¡Hola, Adrienne! Querría que estés aquí.

Adrienne: ¡Yo también! Podríamos estar juntos en la playa.

Gabbie: Bueno, ¡no es mi culpa que te mudaras a la parte más fría del país!

Adrienne: Sí, habla con mi marido sobre eso. ¿Qué pasa?

Parece que normalmente estás demasiado ocupado para llamar por la tarde.

Gabbie: Bueno, ese es el problema. El negocio de las tutorías se está desacelerando.

Ya no tengo tantos estudiantes como antes.

Adrienne: ¡Pero eres una gran tutora!

Gabbie: ¡Lo sé! Pero muchos padres buscan ayuda en línea para sus hijos. Es más barato.

Adrienne: Pero no tan personal. Y no al ritmo del niño.

Gabbie: Ya te lo expliqué. Pero los tiempos están cambiando.

Adrienne: Es más como si el mercado estuviera cambiando.

Gabbie: ¿Qué quieres decir?

Adrienne: Los padres están más ocupados que nunca. Tú lo sabes. Y si ellos puede ahorrar dinero. . .

gabbie: lo sé. ¿Entonces qué hago?

Adrienne: Bueno, tienes que adaptarte a lo que quieren tus clientes.

Gabbie: No me veo haciendo vídeos online. Simplemente no son tan efectivos.

Adrienne: No, pero lo eres. Eres el mejor tutor del universo.

Gabbie: Está bien, ahora te estás exagerando.

Adrienne: Veamos qué haces mejor.

Gabbie: Trabaje individualmente con niños.

Adrienne: ¿Y qué quieren tus clientes?

Gabbie: La facilidad y el bajo costo de la tutoría en línea.

Adrienne: Entonces, ¿cómo unimos esas dos cosas?

Gabbie: Uh, buena pregunta.

Adrienne: Pista: lo estás haciendo ahora mismo.

Gabbie: ¿Tutoría por video chat?

Adrienne: Eso es parte de ello. ¿Por qué no publicas lecciones en video de tus sesiones de matemáticas? Enseñas los mismos conceptos matemáticos a la mayoría de tus alumnos, ¿verdad?

Gabbie: Correcto.

Adrienne: Entonces les cobras por suscribirse, y lo harán, porque te aman. Y luego configura videollamadas de 15 minutos para asegurarse de que comprendan la lección.

Gabbie: Parece que ganaré menos dinero.

Adrienne: En realidad, parece más. Cobrarás menos por estudiante, pero como solo pasarás 15 minutos con cada uno, terminarás ayudando a muchos más. Más estudiantes es igual mas dinero.

Gabbie: Mi amiga, la gurú del marketing.

Adrienne: Sí, y no habría terminado la universidad sin que me ayudaras con mis matemáticas.

Volver a la página 89.



6

GESTIÓN DEL RENTABILIDAD DE MI NEGOCIO

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Trabajo: asumir la responsabilidad y perseverar

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.La importancia de mantener registros escritos
- 2.El hábito de llevar registros
- 3.Mantener un registro de ingresos y gastos
4. Llevar un estado de resultados
- 5.Creación de un registro de ingresos y gastos y un estado de resultados
- 6.Herramienta para gestionar los detalles financieros de mi negocio



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 98 y 99)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Experimentar con nuevas formas de interactuar y escuchar a mis clientes e informar sobre mi experiencia la próxima semana.

Complete la parte "Conservar" en "¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?" en mi Planificador Personal de Negocios.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver página 91).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						My Business Skills
My Foundation ¹ Commitments	Subject Development Commitments	Business Operations Commitments	"Wonder" Commitments	Action Items Commitments	The next Commitment/Project/Action Item	
Example Report out to partner	Use an income and expense log, and	Check a plan that is my current cost				
Week 1 Self-reflection is a part of my business	Participate in the Super City Challenge	Begin writing in my business notebook daily				
Week 2 Practice both in-class and out-of-class	Create a list of the current customer needs	Develop a list of potential advantages for the business				
Week 3 Manage money	Have conversations with at least five potential customers	Do not the assigned section of my Personal Business Planner				
Week 4 Report and be objective	Participate in the Make a Deal Challenge	Fill out the "Think" section of my Personal Business Planner				
Week 5 Use technology	Experiment with new ways to engage and assist my customers	Fill out the "Keep" section of the Personal Business Planner				
Week 6 Work with responsibility and persistence	Use a manual and response log for my business or for a fictional business	Change an expense statement for my business or for a fictional business				
Week 7 Solve problems	Pay myself a wage and keep my business and personal money separate	Keep accurate records for my business and personal money				
Week 8 Share one lesson learned	Write a list of potential cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face				
Week 9 Give feedback	Create a plan to grow my business	Draw a plan to cut my business costs				
Week 10 Show insight	Talk with identified people in my business receiving options	Learn more about potential financing options for my business				
Week 11 Communicate clearly and often	Research the legal and regulatory requirements for my business	Practice and practice delivering my business presentation				
Week 12 Receive, accept, and act on	Write a list of rules for meeting my business needs	Follow my Personal Business Planner based on presentation feedback				

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendió al experimentar con nuevas formas de interactuar
y escuchar a sus clientes?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

Nombre del socio de acción

Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: TRABAJO: TOMAR RESPONSABILIDAD Y PERSEVERAR

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 100 y 101)

Reflexión: ¿Por qué quiere el Padre Celestial que yo asuma la responsabilidad personal de mi vida?

Ver: "El viaje de Sedrick", disponible en srs.lds.org/videos.
(¿No hay vídeo? Lea la página 101.)

Discutir: ¿Cómo aprendemos a seguir adelante, incluso cuando el trabajo es difícil?

Leer: Doctrina y Convenios 42:42 y la cita del Presidente James E. Fausto (a la derecha).

Analizar: Lea la cita del élder D. Todd Christofferson (en la página 101).
¿Por qué espera el Señor que trabajemos por lo que recibimos?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Elija un compañero y lean juntos cada paso del patrón a continuación.

Paso 2: Comparta una tarea difícil o un desafío que cada uno de ustedes enfrenta actualmente.

Paso 3: Ayúdese mutuamente a aplicar los cuatro pasos siguientes a la tarea o desafío difícil.

DOCTRINA Y PACTOS 42:42

"No estarás ocioso; porque el ocioso no comerá el pan ni vestir la ropa del trabajador".

PRESIDENTE JAMES E. FAUSTO

"La perseverancia es necesaria demostrado por aquellos que . . . No te rindas incluso cuando otros digan: "No se puede hacer". "

"Perseverancia", Liahona o Liahona, mayo de 2005, pág. 51

1 MANTÉN UN POSITIVO ACTITUD	2 RECUERDA TRABAJAR JUNTOS	3 REEMPLAZAR EL MIEDO CON FE	4 AVANZAR CON PACIENCIA Y CORAJE
Enumere sus bendiciones.	Pida ayuda a amigos, compañeros, miembros del grupo y otras personas.	Evite la duda. Recuerde que el Señor tiene todo el poder. Invocadlo y aceptad su voluntad.	Nunca, nunca, nunca darse por vencido; aguantar con fe. Busque les-hijos, el Señor podría estar enseñándote.

Paso 4: Escribe dos o tres maneras en las que puedes avanzar con fe, confiando en que Dios proveerá.

Reflexione: Lea la cita del presidente Thomas S. Monson (a continuación en el bien). ¿Cómo reacciono cuando experimento un fracaso?

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Marque la casilla cuando complete cada acción.

Elija algo que sea difícil o incómodo y termine la tarea. Escribe la tarea que completará a continuación.

Comparte lo que has aprendido hoy sobre el trabajo y la perseverancia. ane con su familia y amigos.

EL VIAJE DE SEDRICK

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



SEDRICK: Mi nombre es Sedrick Kambesabwe. vivo en la democracia

República del Congo. Soy miembro de la Iglesia SUD.

Soy misionero de rama en el pueblo de Kipusanga.

Necesito prepararme para ir a una misión en el extranjero. Para ir a una misión necesito un pasaporte, que ahora cuesta 250 dólares estadounidenses.

Para ganar dinero, mi padre y yo compramos plátanos. Algunas aldeas producen muchos plátanos: Tishabobo, Lusuku y Comandante.

Tishabobo está a unas 9 millas de aquí.

Lusuku está a 18 millas. El comandante tiene 18 años.

Bueno. Vamos allí y compramos plátanos y los traemos aquí para venderlos.

Para ir a los pueblos usamos bicicleta. Podemos coger cuatro o seis manojos de plátanos.

Cuando voy en bicicleta, me puede llevar una hora y media cada trayecto, si la bicicleta funciona y tengo fuerzas.

Cuando es mediodía y el calor es agobiante, me muevo lentamente debido a el calor y el sol.

Puedo hacer dos viajes por día si me levanto muy temprano por la mañana. Es una buena manera de ayudarme a pagar mi pasaporte.

Ahora estoy ganando dinero, poco a poco, así que estoy ahorrando tanto para los gastos escolares como para la misión. Y ahora, después de cuatro años de trabajo, tengo suficiente dinero para mi pasaporte, más 70 dólares ahorrados.

Volver a la página 100.

ÉLDER D. TODD
CHRISTOPHERSON

"Dios ha diseñado esta existencia mortal para requieren un esfuerzo casi constante. . . . Con el trabajo sustentamos y enriquecemos vida. . . . El trabajo construye y refina el carácter, crea belleza y es el instrumento de nuestro servicio a uno. otro y a Dios. A

La vida consagrada está llena de trabajo, a veces repetitivo. veces poco . . . alguno- apreciado pero siempre trabajo que mejora, . . . levanta, [y] aspira".

"Reflexiones sobre una Con- vida secrated", Liahona , noviembre de 2010, pág. 17 .

PRESIDENTE
THOMAS S. MONSON

"Nuestra responsabilidad es pasar de la mediocridad a la competencia, del fracaso al logro. Nuestra tarea es convertirnos lo mejor de nosotros mismos. Uno de los mayores regalos que Dios nos da es el gozo de volver a intentarlo, porque ningún fracaso tiene por qué ser definitivo".

"La voluntad interior"
Liahona, mayo de 1987, pág. 68



APRENDER: Tiempo máximo: 60 minutos (páginas 102 a 112)

1. LA IMPORTANCIA DE MANTENER REGISTROS ESCRITOS

Lea: "¿Cómo le va a mi negocio?" (ver páginas 115 y 116)

Debate: ¿Qué lecciones aprendes de la experiencia empresarial de Jack?

Leer: Los dueños de negocios exitosos están bien organizados y realizan un seguimiento de sus detalles financieros. Para que su negocio tenga éxito, es esencial que mantenga buenos registros financieros. Sin buenos registros, ¿cómo sabrá si su negocio es rentable? ¿Cómo sabrá si todos sus clientes le han pagado? ¿Cómo sabrás tus gastos totales?

En este capítulo, aprenderemos sobre la importancia de mantener buenos registros financieros. Aprenderemos sobre el término ingresos, que se refiere al dinero que recibe una empresa por vender servicios o productos a los clientes. También aprenderemos sobre el término gasto, que se refiere al dinero gastado por una empresa para obtener servicios o productos. Durante la semana, realizaremos un seguimiento de los ingresos y gastos de nuestro negocio para ver si estamos obteniendo ganancias.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Con un compañero, tómate un minuto para leer "Una semana en el negocio de pintura de Jack" en la página 116. No escribas ninguna información. Complete este paso antes de leer el paso 2.

Paso 2: Con tu pareja, intenta responder estas preguntas de memoria:

- ¿Cuánto dinero recaudó el negocio de Jack esta semana?
- ¿Cuánto dinero gastó el negocio de Jack esta semana?
- ¿Cuánta ganancia o pérdida tuvo el negocio de Jack esta semana?

Paso 3: Con su socio, regrese a “Una semana en el negocio de pintura de Jack” en la página 116. Sume los ingresos y los gastos y luego calcule las ganancias.

¿Habría sido más fácil calcular estas cifras si las hubiera registrado?

2. EL HÁBITO DE LLEVAR REGISTROS

Leer: Los dueños de negocios exitosos mantienen registros diarios. Para los propietarios de nuevos negocios, este puede ser un hábito difícil de establecer, pero es importante.

Aquí hay cinco estrategias para el éxito en el mantenimiento de registros:

- Recuerde el “por qué”: puede encontrar motivación pensando en los beneficios a largo plazo que resultarán de operar un negocio organizado con buenos antecedentes.
- Desarrollar nuevas habilidades: es posible que necesite desarrollar nuevas habilidades para lograr llevar registros. Nuestra discusión de hoy le ayudará aprender esas habilidades.
- Elige amigos, no cómplices: Un amigo es una persona que te ayuda a hacer lo correcto. Un cómplice es alguien que te ayuda a hacer algo incorrecto. Pídale a amigos de confianza, a un mentor o a su cónyuge que le ayuden a mantener registros de manera constante.
- Utilice recompensas: recompénsese por mantener registros diarios.
- Obtenga las herramientas adecuadas: asegúrese de tener las herramientas para hacer bien el trabajo. Más adelante en esta reunión aprenderemos sobre algunas herramientas efectivas para el mantenimiento de registros.

Discutir: ¿Cuál de las estrategias enumeradas anteriormente le resultará más útil a medida que desarrolle el hábito de llevar registros financieros diarios?

3. MANTENER UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS

Leer: Un registro de ingresos y gastos es común e importante

forma de negocio. El objetivo principal del registro es registrar cada vez que entra y sale dinero de su negocio. Otro propósito es ayudarlo a mantener separadas sus finanzas personales y comerciales (consulte el capítulo 7). Decida si desea mantener este registro en papel o en una aplicación de software. Es fundamental que lo utilices todos los días.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Trabajando individualmente, haga coincidir los números a continuación con los números en el registro de ingresos y gastos en la página siguiente.

ENTRADAS PARA CREAR EL REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE JACK	
	1 Jack tiene 1500 en su cuenta bancaria comercial. Él ingresa esa cantidad como su saldo inicial al inicio de la semana.
Lunes	2 Pinta dos habitaciones interiores. En la columna de ingresos pone 200. 3 Agrega 200 al saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 1.700. 4 Paga 100 por materiales. En la columna de gastos pone -100. 5 Resta 100 del saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 1.600.
Martes	6 Le paga a Tim 500 en salario. En la columna de gastos pone -500. 7 Resta 500 del saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 1.100.
Miércoles	8 Pinta cuatro habitaciones interiores. En la columna de ingresos pone 400. 9 Agrega 400 al saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 1.500.
Jueves	10 Paga 200 por materiales. En la columna de gastos pone -200. 11 Resta 200 del saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 1.300. 12 Pinta todo el interior de la casa. En la columna de ingresos pone 1.000. 13 Agrega 1,000 al saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 2.300.
Viernes	14 Compra un pulverizador de pintura nuevo. En la columna de gastos pone -600. 15 Resta 600 del saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 1.700.
Sábado	16 Lava a presión el exterior de una casa. En la columna de ingresos pone 400. 17 Agrega 400 al saldo de la cuenta. Nuevo saldo = 2.100.
	18 Jack termina la semana con 2100 en su cuenta bancaria comercial.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE JACK: DEL 15 AL 20 DE MARZO				
Fecha	Descripción	Gastos	Ganancia	Saldo de la cuenta
Saldo inicial del negocio de Jack				1.500 ①
Lunes 15 de marzo	Pinta dos interiores. habitaciones		200 ②	1.700 ③
Lunes 15 de marzo	Paga por materiales -100	④		1.600 ⑤
Martes 16 de marzo	Paga salario a Tim -500	⑥		1.100 ⑦
miércoles, 17 de marzo	Pinta cuatro interiores. habitaciones		400 ⑧	1.500 ⑨
Jueves 18 de marzo	Paga por materiales -200	⑩		1.300 ⑪
Jueves 18 de marzo	Pinta todo el interior de la casa.		1.000 ⑫	2.300 ⑬
Viernes 19 de marzo	Compra pulverizador de pintura nuevo	-600 ⑭		1.700 ⑮
Sábado, mar. 20	Lava a presión el exterior de una casa		400 ⑰	2,100 ⑱
Saldo final del negocio de Jack				2,100 ⑲

Paso 2: Calcule individualmente las ganancias que obtuvo Jack esta semana. _____

Paso 3: Como grupo, discutan la siguiente situación: Al final de la semana, Tim, el empleado de Jack, dice que no le han pagado. Supongamos que Jack guardó los recibos de todas sus transacciones comerciales durante la semana y luego registró todos sus ingresos y gastos. ¿Cómo le ayudan los recibos y el registro de ingresos y gastos de Jack a resolver el problema de que Tim diga que no le han pagado?

4. MANTENIMIENTO DE UNA CUENTA DE RESULTADOS

Leer: Después de haber creado un registro de ingresos y gastos, puede crear un estado de resultados. Un estado de resultados también se llama ganancia y declaración de pérdidas o P&L.

¿Recuerda lo difícil que fue calcular las ganancias a partir de la memoria durante la actividad de la sección 1? Un estado de resultados ayudará. Suma todas las entradas del registro de ingresos y gastos para resumir las fuentes de ingresos y gastos de un período específico, como una semana, mes, trimestre o año. La cuenta de resultados indica si tu negocio es rentable durante ese periodo.

Un estado de resultados muestra:

Ganancia

Gastos

Ganancia o pérdida)

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Haga coincidir individualmente los números de esta tabla con los números del estado de resultados de la página siguiente.

ENTRADAS DEL REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE JACK (A PARTIR DE LA PÁGINA 105)	
Ganancia	<p>1 Salas de pintura; recibe 200</p> <p>2 salas de pinturas; recibe 400</p> <p>3 Pinta el interior de la casa; recibe 1.000</p> <p>4 La energía lava una casa; recibe 400</p>
Gastos	<p>5 Paga por materiales: -100</p> <p>6 Paga por materiales: -200</p> <p>7 Paga los salarios de los empleados: -500</p> <p>8 Paga por un pulverizador de pintura: -600</p>

ESTADO DE RESULTADOS DE JACK		
DEL 15 AL 20 DE MARZO		
Ganancia		
Salas de pintura	600	2
Pintar el interior de la casa	1.000	
Lavado a presión de una casa	400	
Los ingresos totales	2.000	
Gastos		
Materiales	-300	6
Salarios	-500	
Equipo	-600	
Gastos totales	-1.400	
Ganancia o pérdida)	600	

Paso 2: Como grupo, discutan las siguientes preguntas:

- ¿Fue rentable el negocio de Jack esta semana?
- ¿Puede Jack operar su negocio así todas las semanas? ¿Por qué o por qué no?

Leer: Observe cómo el propósito del estado de resultados es agregar todos los ingresos y gastos en categorías. Es posible que tenga docenas, cientos o miles de entradas de su registro que se resuman en el estado de resultados. Una vez que comprenda cómo está organizado un estado de resultados, puede comenzar a estudiarlo y analizarlo para obtener información que lo ayudará a mejorar su negocio.

Debate: ¿Qué conocimientos puedes obtener al estudiar un estado de resultados?

5. CREAR UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS Y UNA CUENTA DE RESULTADOS

Leer: Para saber si tu negocio es rentable necesitas crear una estado de resultados. Para crear un estado de resultados, primero necesita tener un registro de ingresos y gastos.

ACTIVIDAD (15 minutos)

Has visto cómo Jack llevó un registro de ingresos y gastos y cómo lo usó para crear un estado de resultados. Ahora, trabaje con un socio para crear un registro de ingresos y gastos y un estado de resultados para Frank.

Si necesita ayuda para completar el registro de ingresos y gastos o el estado de resultados, consulte la clave de respuestas en la página 110.

Paso 1: revise los ingresos y gastos de Frank en la lista de actividades semanales a continuación. Transfiera sus ingresos y gastos al registro de ingresos y gastos en la mitad superior de la página siguiente.

INGRESOS Y GASTOS POR EL NEGOCIO DE TAPICERÍA DE FRANK	
Lunes	Recibe la primera mitad del pago del trabajo actual: 2.000.
Martes	Paga 1.500 por materiales.
Miércoles	Recibe pago por un trabajo anterior: 500.
Jueves	Trabaja en el trabajo actual.
Viernes	Paga otros 1.000 por materiales.
Sábado	Termina el trabajo actual. Le paga a un empleado 500. Recibe la otra mitad del pago por el trabajo actual: 2.000.

Paso 2: en la mitad inferior de la página siguiente, complete el estado de resultados del negocio de tapicería de Frank.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE FRANK: DEL 21 AL 26 DE ABRIL				
Día	Descripción	Gastos	Ganancia	Cuenta Balance
Saldo inicial del negocio de Frank				3.000
Saldo final del negocio de Frank				

ESTADO DE RESULTADOS DE FRANK	
21 AL 26 DE ABRIL	
Ganancia	
Primera mitad de pago	_____
Pago por trabajo anterior	_____
Otra mitad del pago	_____
	Los ingresos totales <input type="text"/>
Gastos	
Materiales	_____
Salarios	_____
	Gastos totales <input type="text"/>
Ganancia o pérdida)	<input type="text"/>

Paso 3: Como grupo, discutan lo que aprendieron sobre el negocio de Frank al revisar su estado de resultados.

Discutir: Los dueños de negocios exitosos dependen del poder del mantenimiento de registros.

¿Alguien en el grupo mantiene actualmente registros de ingresos y gastos o produce estados de resultados? Si es así, comparte cómo te ha ayudado.

CLAVE DE RESPUESTAS PARA LA PÁGINA 109

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE FRANK: DEL 21 AL 26 DE ABRIL				
Día	Descripción	Gastos	Ganancia	Cuenta Balance
Saldo inicial del negocio de Frank				3.000
Lunes 21 de abril	Recibe la primera mitad de pago		2.000	5.000
Martes 22 de abril	Paga por materiales	-1,500		3.500
Miércoles 23 de abril	Recibe pago por trabajo anterior		500	4.000
Viernes 25 de abril	Paga por materiales	-1,000		3.000
Sábado 26 de abril	Paga los salarios de los empleados	-500		2.500
Sábado 26 de abril	Recibe la otra mitad de pago		2.000	4.500
Saldo final del negocio de Frank				4.500

ESTADO DE RESULTADOS DE FRANK 21 AL 26 DE ABRIL	
Ganancia	
Primera mitad de pago	2.000
Trabajo anterior	500
Otra mitad del pago	2.000
	Los ingresos totales 4.500
Gastos	
Materiales	-2.500
Salarios	-500
	Gastos totales -3.000
Ganancia o pérdida)	1.500

Leer: Ahora ha aprendido la importancia de llevar un registro de ingresos y gastos y los conceptos básicos para preparar declaraciones de ingresos periódicas para su negocio. A medida que su negocio crezca, sus estados de resultados probablemente se volverán más complejos. Deberán incluir otras partidas de ingresos y gastos, como las que se enumeran en la página siguiente:

- Ingresos por intereses
- Gastos de empleados no salariales (como seguro médico e impuestos sobre la nómina)
- Marketing y publicidad
- Alquiler
- Utilidades
- Depreciación
- Seguro
- Gastos por intereses

No se preocupe si no está familiarizado con algunos de estos términos. Quizás desee consultar el glosario en las páginas 228–232 para obtener más información. A medida que su negocio crezca, querrá familiarizarse con estos términos y cómo contabilizarlos en su estado de resultados.

6. HERRAMIENTA PARA GESTIONAR LOS DETALLES FINANCIEROS DE MI NEGOCIO

Leer: Necesita utilizar una herramienta integral para administrar los detalles financieros de su negocio. Utilice esta herramienta para registrar cada transacción de ingresos y gastos de su negocio. Lo ideal sería que tuviera capacidad de generar informes para resumir los ingresos, los gastos y la rentabilidad. Para ayudarle a crear el hábito diario de mantener su negocio organizado, su herramienta debe ser fácil de usar y accesible.

Algunos dueños de negocios comienzan usando una libreta y carpetas para registrar sus recibos diariamente. Estos propietarios toman su libreta y sus recibos y cada noche ingresan los ingresos y gastos en una hoja de cálculo. La mayoría de los propietarios pasarán a utilizar herramientas de mantenimiento de registros más avanzadas, como aplicaciones digitales (apps) y paquetes de software, a medida que sus negocios crezcan. Algunos propietarios también contratan contadores para administrar sus finanzas.

Discuta: • ¿Qué herramientas conoce que pueden ayudar a administrar los detalles financieros de su negocio?

• ¿Cuáles son las funciones más útiles de las herramientas que recomienda?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Escriba individualmente las respuestas a las siguientes preguntas.

- Dada la naturaleza de su negocio, ¿cuál es su herramienta de gestión financiera? ¿necesitas poder hacer?

- Según tu respuesta anterior, ¿qué herramienta de gestión financiera utilizas? ¿Estás usando actualmente o crees que lo usarás?

Leer: Como propietario de una empresa, debe decidir qué herramienta o recursos le ayudarán mejor a registrar sus ingresos y gastos. Aunque una herramienta o un contador le ayudarán con gran parte del mantenimiento de registros, es necesario comprender los registros financieros de su empresa y revisarlos continuamente. A medida que su negocio crezca, querrá profundizar su comprensión de los asuntos financieros.

A partir de hoy, registre sus ingresos y gastos cada día. Al final de la semana, crea un estado de resultados para tu negocio.

(Si le resulta útil, utilice los formularios en blanco de las páginas 117 y 118). Si su empresa aún no tiene datos financieros, cree datos para una empresa ficticia. El hábito de registrar todos sus ingresos y gastos beneficiará a su negocio.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Y aconteció que adoraron al Señor y salieron conmigo; y trabajamos maderas de curiosa factura.

Y el Señor me mostró de vez en cuando de qué manera

Debería trabajar las maderas del barco.

“Ahora bien, yo, Nefi, no trabajé las vigas según la manera aprendida por los hombres, ni construí el barco según la manera de los hombres; pero lo edificué según la manera que el Señor me había mostrado; por lo tanto, no fue a la manera de los hombres”

(1 Nefi 18:1–2).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio le inspira hacer para asegurarse de mantener buenos registros?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?

**COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos**

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Elija algo que sea difícil o incómodo y termine la tarea.
 - Compartir lo que he aprendido sobre el trabajo y la perseverancia con mi familia y amigos.
-

Usaré un registro de ingresos y gastos todos los días para mi negocio o crearé un registro para un negocio ficticio.

Crearé un estado de resultados para mi negocio o crearé un estado de cuenta para un negocio ficticio.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 113).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró detalles financieros (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



RECURSOS

¿CÓMO VA MI NEGOCIO?

Jack está comprando materiales de pintura con su empleado, Eric. Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.

Eric: Vaya, estos pinceles sí que son caros. Me pregunto si cobras lo suficiente por pintar.

Jack: Eso es porque son buenos pinceles. Se necesita buen equipo para hacer un buen trabajo.

Eric: Vi algunos saltando en la parte trasera de la camioneta.

Jack: Sí, necesito limpiar ahí atrás.

Eric: Por cierto, Tim me ha estado enviando mensajes de texto. ¿Perdiste tu celular? ¿O simplemente no les paga a sus contratistas estos días?

Jack: Oh, sí, iba a volver con él. Dice que nunca le pagué, pero estoy seguro de que sí.

Eric: Bueno, solo mira tu registro de cheques.

Jack: Oh, le pagué en efectivo. Ahora creo que vamos a necesitar más imprimación.

Eric: ¿Cartilla? ¿Para qué trabajo? Y espera, ¿no llevas un registro cuando le pagas a alguien?

Jack: Siempre te pago, ¿no?

Eric: Bueno, sí, y lo anoto en mi cuaderno al lado de mi horas.

Jack: ¡Gran idea! ¿Por qué no le enseñas a Tim a hacer eso? Es un poco vago.

Eric: Mi teléfono vuelve a sonar. ¿Cómo es que todos tienen mi número?

Jack: ¡Porque eres mi empleado número uno!

Eric: Es un mensaje de texto de la Sra. Anderson. Ella dice que cobraste de más en la factura final.

Jack: ¿Qué? Mitad abajo, mitad cuando hayamos terminado. ¿Qué tan difícil es eso para descifrarlo?

Eric: Bueno, ella dice que la factura fue el doble de lo estimado.

¿Recibiste el 50 por ciento por adelantado de ella?

Jack: Uh, bueno, tendré que revisar mis registros.

Eric: ¿Entonces llevas registros ?

Jack: Sí, mis discos de vinilo clásicos. Ayudan a refrescar mi memoria.

¡Me encanta escuchar melodías suaves de los años 80!

Volver a la página 102.

UNA SEMANA EN EL NEGOCIO DE PINTURA DE JACK

Leer: Jack comenzó su negocio pintando habitaciones interiores. Él ganó una buena reputación y ha recibido muchas referencias de boca en boca. Su negocio realmente ha comenzado a crecer, por lo que contrató a otros pintores para que lo ayuden. Jack también ha ampliado su negocio ofreciendo un servicio de lavado a presión. Jack está ocupado y trabaja duro para mantenerse al día con las demandas de su negocio en crecimiento. Revise la siguiente lista de actividades durante una semana del negocio de Jack.

Lunes	Recibe 200 por pintar dos habitaciones interiores. Paga 100 por materiales.
Martes	Paga 500 a un empleado.
Miércoles	Recibe 400 por pintar cuatro habitaciones interiores.
Jueves	Paga 200 por materiales. Recibe 1.000 por pintar un interior de la casa.
Viernes	Paga 600 por un rociador de pintura nuevo.
Sábado	Recibe 400 por lavar a presión el exterior de una casa.

Volver a la página 103.



7

MANTENER SEPARADO MI NEGOCIO Y DINERO PERSONAL

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Resolver problemas

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.Ayudar tanto a mi negocio como a mi familia
- 2.Separar mi dinero comercial y personal
- 3.Pagar el diezmo de mis ingresos
- 4.Mantener registros separados

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendió al utilizar un registro de ingresos y gastos y al crear
un estado de resultados empresarial?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTO



MI FUNDACIÓN: RESOLVER PROBLEMAS

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 122 y 123)

Reflexione: ¿Por qué el Padre Celestial nos permite afrontar los problemas y desafíos?

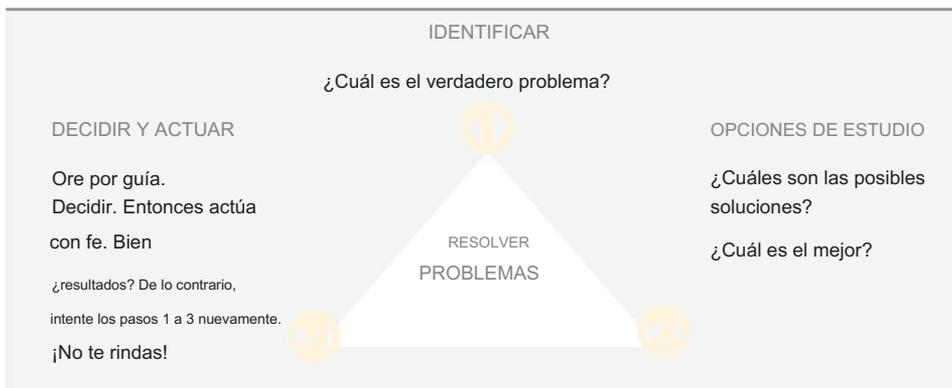
Ver: "¿Un camión más grande?" disponible en srs.lds.org/videos.
(¿No hay vídeo? Lea la página 123.)

Discutir: ¿Cuál es el verdadero problema en esta historia? ¿Cuáles son algunas opciones para los dos hombres?

Lea: Doctrina y Convenios 9:7–9 (a la derecha) y la cita del élder Robert D. Hales (abajo a la derecha).

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Lea individualmente el modelo de resolución de problemas en el cuadro a continuación.



Paso 2: Elija un problema al que se enfrenta y escríbalo a continuación.

Paso 3: Tómese un tiempo durante la semana para aplicar cada uno de los pasos del modelo de resolución de problemas a su problema. Escribe tus respuestas en el espacio a continuación.

(1) Identificar:

(2) Opciones de estudio:

(3) Decidir y actuar:

DOCTRINA Y PACTOS 9:7–9

“He aquí, no habéis entendido; has supuesto que te lo daría, cuando no pensaste más que en pedírmelo.

“Pero he aquí os digo que debéis estudiarlo en vuestra mente; entonces debes preguntarme si está bien, y si está bien haré que tu seno arda dentro de ti; por lo tanto, sentirás que está bien.

“Pero si no está bien, no tendrás esos sentimientos, sino que tendrás un estupor de pensamiento que te hará olvidar lo que está mal”.

MAYOR ROBERT D. HALES

“El Señor espera que ayudemos a resolver nuestros propios problemas. . . . Somos seres humanos pensantes y razonadores. Tenemos la capacidad de identificar nuestras necesidades, planificar, fijar metas y

“Todo buen regalo”
Nueva Era, agosto de 1983, 8, 9

Lea: 1 Nefi 17:51 y 1 Nefi 18:2–3 (a la derecha).

Analizar: ¿Cómo pudo Nefi construir un barco?

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Marque la casilla cuando complete cada acción.

- Siga los pasos que analizó en la actividad para comenzar a resolver su problema. Recuerda, no te rindas. Se necesita tiempo para resolver problemas y realizar cambios.
- Comparte lo que has aprendido hoy sobre cómo resolver problemas con tu familia o amigos.

¿UN CAMIÓN MÁS GRANDE?

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



ÉLDER DALLIN H. OAKS: Dos hombres formó una sociedad. Construyeron un pequeño cobertizo al lado de una carretera muy transitada. Consiguieron un camión y lo llevaron a un campo de agricultores, donde compraron un camión lleno de melones por un dólar el melón. Condujeron el camión cargado hasta su cobertizo junto a la carretera, donde vendieron sus melones a un dólar el melón.

Regresaron al campo del granjero y compraron otro camión lleno de melones a un dólar el melón. Los transportaron hasta la carretera y los vendieron nuevamente a un dólar el melón. Mientras conducían de regreso hacia el campo del granjero

Para conseguir otra carga, un socio le dijo al otro:

"No estamos ganando mucho dinero con este negocio, ¿verdad?".

"No, no lo somos", respondió su compañero.

"¿Crees que necesitamos un camión más grande?"

("Enfoque y prioridades", Liahona, mayo de 2001, 82)

[Volver a la página 122.](#)

1 NEFI 17:51

"Y ahora, si el Señor tiene tan gran poder, y ha hecho tantos milagros entre los hijos de los hombres, ¿cómo es que puede-

¿No me instruirás para que construya un barco?

1 NEFI 18:2–3

"Ahora bien, yo, Nefi, no trabajé las vigas de la manera que fue aprendido por los hombres, ni yo construí el navegue a la manera de los hombres; pero lo construí según la manera que el Señor me había ordenado. mostrado a mí; por lo tanto, no fue a la manera de los hombres.

"Y yo, Nefi, subí con frecuencia al monte y oré con frecuencia al Señor; por lo tanto el Señor me mostró grandes cosas."



APRENDER: Tiempo máximo: 60 minutos (páginas 124 a 132)

1. AYUDANDO TANTO A MI NEGOCIO COMO A MI FAMILIA

Ver: “¿La oportunidad de su vida? Parte 1”, disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No tiene vídeo? Lea las páginas 135 y 136.)



Comenta: Mark quiere ayudar a su hermana, pero también quiere ampliar su negocio. ¿Qué crees que debería hacer Marcos?

Leer: La semana pasada discutimos la importancia de mantener un registro diario de nuestros ingresos y gastos. Desarrollar este hábito es esencial para crear un negocio exitoso. Como se explicará en este capítulo, otro hábito esencial es mantener el dinero de nuestro negocio separado del dinero personal.

2. SEPARAR MI DINERO COMERCIAL Y PERSONAL

Ver: “¿La oportunidad de su vida? Parte 2”, disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No tiene video? Lea las páginas 136–138.)



Discutir: ¿Qué aprendemos de este video sobre cómo mantener el dinero de nuestro negocio separado del dinero personal?

Lea: Páguese usted mismo. A medida que su negocio comienza a ganar dinero, usted
Necesitas decidir cómo pagarte a ti mismo. Muchos dueños de negocios comienzan pagándose a sí mismos un pequeño salario, que puede aumentar a medida que el negocio crece y se vuelve financieramente estable.

Mantenga cuentas bancarias separadas. El dinero que usted paga debe ir a su cuenta bancaria personal. Esta cuenta debe estar separada de su cuenta bancaria comercial.

No robes tu propio negocio. Los dueños de negocios exitosos no sacan dinero de su cuenta bancaria comercial para brindar ayuda financiera a familiares o amigos.

Ver: "¿La oportunidad de su vida? Parte 3", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 138.)



Debate: • ¿Crees que Mark hizo lo correcto? ¿Por qué o por qué no?

- ¿Qué has aprendido acerca de decir "no" que te ayudará como ¿propietario de la empresa?

Leer: Los empresarios exitosos entienden que necesitan ahorrar dinero en caso de que surja algún problema o dificultad y para ayudar a que sus negocios crezcan. Al considerar ayudar financieramente a alguien, debemos usar la sabiduría para determinar límites razonables y condiciones. Deberíamos depender únicamente de recursos personales discrecionales y nunca deberíamos utilizar fondos comerciales. Por encima de todo, debemos asegurarnos de que nuestro negocio sea una "casa de orden" (DyC 88:119).

3. PAGAR EL DIEZMO DE MIS INGRESOS

Leer: Recibimos grandes bendiciones al pagar el diezmo de nuestros ingresos. Si mantenemos nuestro dinero comercial y nuestro dinero personal separados, es más fácil calcular nuestro diezmo. Recuerde estos principios:

1. Mantenga el dinero personal y comercial en cuentas bancarias separadas.
2. Pague el diezmo sobre los ingresos personales (como el salario) que reciba de su negocio.
3. El dinero de su negocio no se diezma. Debe utilizar ese dinero para pagar los gastos comerciales, los salarios y las oportunidades de crecimiento empresarial.

4. MANTENIMIENTO DE REGISTROS SEPARADOS

Leer: Además de tener cuentas bancarias separadas para su dinero personal y comercial, también debe mantener registros separados.

Mark Bailey mantiene registros diarios de todo el dinero que entra en su negocio y de todo el dinero que sale. También lleva registros diarios de todo el dinero que llega a su familia y de todo el dinero que sale. Estos registros se denominan registros de ingresos y gastos (para uso comercial) y registros de ingresos y gastos (para uso personal).

ACTIVIDAD (5 minutos)

Complete la siguiente actividad en grupo.

Paso 1: Mark Bailey lleva un registro de ingresos y gastos de su negocio y un registro de ingresos y gastos de su familia. Revise el registro de ingresos y gastos comerciales de Mark a continuación. Observe que el 14 de agosto, el día que la hermana de Mark le pidió un préstamo, la empresa de Mark tenía 28,500 en su cuenta bancaria.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS COMERCIALES DE MARK BAILEY :			
14 AL 20 DE AGOSTO			
Fecha	Descripción	Saldo de ingresos y gastos	
	Saldo de la cuenta comercial		38.600
8/14	Participación del estadio en ingresos semanales de entradas	-9.000	29.600
8/14	Folleto	-1.100	28.500
8/15	Recibos de entradas		4.200 32.700
8/15	Aperitivos	-500	32.200
8/16	Recibos de entradas		4.200 36.400
8/17	Recibos de entradas		5.100 41.500
8/18	Recibos de entradas		5.100 46.600
18/8	Salario de Mark (pagado cada dos semanas)	-3.000	43.600
8/18	Salarios de guías turísticos (pagados cada dos semanas)	-4.800	38.800
8/18	Seguridad del estadio	-2.000	36.800
19/08	Recibos de entradas		5.400 42.200

Paso 2: Analice la siguiente pregunta: ¿Cuáles serían las consecuencias para el negocio de Mark si le prestara a su hermana 25.000?

Paso 3: Revise el registro de ingresos y gastos personales de Mark a continuación. Encierra en un círculo la entrada que muestra el pago de su salario como ingreso. Ahora consulte el registro comercial en la página anterior y encierre en un círculo la entrada que muestra el pago de su salario como un gasto para la empresa. Observe cómo cuando Mark registra su salario de 3000 como gasto comercial, también tiene que registrar 3000 como ingreso personal.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS PERSONALES DE MARK BAILEY			
14 AL 20 DE AGOSTO			
Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos Saldo
	Saldo de cuenta personal		12.050
8/14	gasolina	-80	11.970
8/14	comestibles	-350	11.620
8/15	lecciones de piano	-100	11.520
8/15	Utilidades	-200	11.320
8/16	Almuerzo	-10	11.310
17/8	Actividad escolar	-20	11.290
8/17	Películas	-20	11.270
18/8	El salario de Mark.		3.000 14.270
8/18	Diezmo	-300	13.970
8/18	Ahorros	-200	13.770
8/19	Lavado de autos	-15	13.755

ACTIVIDAD (10 minutos)

Ahora practiquemos separando nuestro dinero comercial y personal. Trabajen juntos como grupo para completar esta actividad.

Facilitador: Hemos estado aprendiendo a mantener el dinero de nuestro negocio separado de nuestro dinero personal. Ahora repasemos esto con Trenton, que es cerrajero. Gana 100 por desbloquear un vehículo. Esos son ingresos comerciales. Una vez a la semana va a almorzar con su mejor amigo, Charlie. Eso es un gasto personal.

Al regresar del almuerzo, Trenton compra de vez en cuando una caja de llaves en blanco. Eso es un gasto comercial.

A continuación se proporciona una lista de las actividades diarias de Trenton. Como grupo, túrnense para leer cada línea. A continuación, analice dónde ingresar la línea en el gráfico de la página siguiente. Luego, registre individualmente la actividad como gasto comercial, ingreso comercial, gasto personal o ingreso personal. Luego, consulte la clave de respuestas en la página 130.

Actividades diarias de Trenton

2 vehículos desbloqueados: ganado 200

Compré el almuerzo con Charlie: gasté 10

Compré 30 llaves en blanco: gasté 30

Pagado por 5 cerraduras de seguridad: gasté 40

Hizo 15 llaves nuevas: obtuvo 45

Instalé 2 cerraduras de seguridad: obtuve 300

Factura eléctrica de la casa pagada: gastó 120

Factura de teléfono celular personal pagada: gastó 80

Gasolina comprada para furgoneta de trabajo: gastada 50

Compré pizza para el equipo de béisbol de mi hijo: gasté 90

Se brindó asistencia en el camino al cliente fuera de horario: ganó 150

Se pagó un salario: 1.200

TABLA DE INGRESOS Y GASTOS DE TRENTON			
Personal		Negocio	
Ingreso	Gastos	Ganancia	Gastos

Facilitador: Repasemos el cuadro. La cuenta comercial de Trenton debería mostrar ambos ingresos y gastos. Su cuenta personal debe mostrar gastos y una entrada de ingresos. ¿Cómo registraste el salario de Trenton de 1200? Su salario debe registrarse como ingreso en su cuenta personal y como gasto en su cuenta comercial. Si necesita corregir cómo ingresó su salario en el gráfico, hágalo y ahora.

Podemos sumar las columnas de nuestra cuenta comercial y ver cuáles son nuestros ingresos y gastos del día. Podemos hacer lo mismo con nuestra cuenta personal.

Es fácil restar nuestros gastos de nuestros ingresos para determinar la ganancia (o pérdida) de nuestro negocio del día.

Haga esto durante una semana y vea lo que aprende sobre su propio negocio. ¿Tu negocio obtuvo ganancias? ¿Hay suficiente dinero para realizar mejoras en su negocio o ahorrar para el futuro? ¿Existen oportunidades para aumentar los ingresos o reducir los gastos, lo que le permitirá aumentar su salario en el futuro?

CLAVE DE RESPUESTAS PARA LAS PÁGINAS 128 Y 129

TABLA DE INGRESOS Y GASTOS DE TRENTON			
Personal		Negocio	
Ingreso	Gastos	Ganancia	Gastos
Salario de Trenton: ganó 1.200	Compré el almuerzo con charlie: gasté 10 Factura eléctrica de la casa pagada: gastó 120 Factura de teléfono celular personal pagada: gastó 80 Compré pizza para el equipo de béisbol de mi hijo: gasté 90	2 vehículos desbloqueados: ganado 200 Hizo 15 llaves nuevas: obtuvo 45 Instalé 2 cerraduras de seguridad: obtuve 300 Se brindó asistencia en el camino al cliente fuera de horario: ganó 150	Compré 30 llaves en blanco: gasté 30 Pagado por 5 cerraduras de seguridad: gasté 40 Gasolina comprada para furgoneta de trabajo: gastada 50 Salario de Trenton: gastó 1.200

ACTIVIDAD (15 minutos)

Ahora aplique lo que ha aprendido en la actividad grupal anterior a un ejemplo más avanzado. Siga individualmente los cinco pasos a continuación. Utilice los formularios de la página siguiente para separar el dinero personal y comercial de Trenton.

- 1 Mire los ingresos comerciales, los ingresos personales y los gastos comerciales y personales de Trenton para cada día de la semana (consulte la parte superior de la página 131).
- 2 Registre el dinero del negocio de Trenton en el registro de ingresos y gastos del negocio.
- 3 Registre el dinero personal de Trenton en el registro de ingresos y gastos personales.
- 4 Cree un estado de resultados empresarial a partir de la información del registro empresarial.
- 5 Cree una declaración de ingresos personal a partir de la información del registro personal.

Una vez que haya completado su trabajo, consulte la clave de respuestas en la página 139.

Discuta: • ¿Qué aspecto de separar el dinero personal y comercial fue el más desafiante?

- ¿Qué conocimientos puede obtener de estos negocios y personales? estados de resultados?

Leer: Los propietarios de empresas exitosas mantienen registros diarios y los utilizan para tomar decisiones comerciales informadas. Si bien a muchos propietarios de empresas no les gusta llevar registros, lo convierten en un hábito y una prioridad porque saben que tener información precisa sobre ingresos y gastos ayudará a que su negocio tenga éxito y crezca.

Los propietarios de nuevos negocios suelen utilizar hojas de cálculo o herramientas sencillas en línea para mantener sus registros organizados. A medida que su negocio crezca, tendrá sentido que invierta en una solución de contabilidad más sofisticada o contrate a un contador para satisfacer sus necesidades comerciales. Aunque tenga una herramienta o un contador para administrar sus registros financieros, debe tener un conocimiento práctico de los detalles de esos registros y revisarlos continuamente.

Trabajaremos duro esta semana para mantener cuentas separadas y evitar el error común de estar tan ocupados con las tareas comerciales que nos descuidamos con el mantenimiento de registros diarios críticos.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Piense en los desafíos u obstáculos que podrían dificultarle mantener registros separados cada día. Escribe individualmente tus pensamientos a continuación.

Paso 2: Tener un plan de mantenimiento de registros hará que la tarea de mantener registros separados cada día sea más fácil de gestionar. Por ejemplo, es posible que desee revisar sus registros a una hora determinada todos los días. También puedes hacer un plan para crear recordatorios diarios para ti. Piense en lo que funcionaría mejor para usted y escriba su plan a continuación.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Encomienda tu camino al Señor; confía también en él; y él lo hará realidad” (Salmo 37:5).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio le inspira hacer para asegurarse de separar su dinero comercial y personal?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Elija un problema al que me enfrente.
- Aplicar estos pasos a mi problema: (1) Identificar; (2) Opciones de estudio; (3) Decidir y actuar.
- Compartir lo que he aprendido sobre cómo resolver problemas con mi familia o amigos.

Me pagaré un sueldo o salario y mantendré el dinero de mi negocio en una cuenta separada de mi dinero personal.

Mantendré registros separados para mi dinero personal y comercial.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 133).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró detalles financieros (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



RECURSOS

¿OPORTUNIDAD DE SU VIDA? PARTE 1

Mark Bailey, quien inició el negocio de giras por estadios en el capítulo 2, es contactado por su hermana Michelle después de haber estado en el negocio durante casi un año. Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.

Mark: Hola, hermana.

Michelle: Hola, Marcos. ¡Parece que tu negocio está despegando!

Mark: Sí, ha sido una locura.

michelle: ¡eso es genial! Y realmente parece disfrutarlo.

Mark: Sí, me siento bastante bien al respecto. Deberías hacer un recorrido alguna vez y ver cómo funciona todo.

Michelle: ¡Eso suena divertido! Y estoy muy feliz por ti. Por cierto, tengo muchas ganas de lanzar mi propia empresa.

Marcos: ¿ En serio? Eso pasó rápido.

Michelle: Mi viejo amigo de la universidad se acercó a mí. Acaba de obtener una patente para un producto innovador y quiere que yo y mis habilidades de marketing participen en ello. Quiere que sea su socio comercial.

Mark: Eso parece un poco arriesgado, pero con suficiente trabajo y esfuerzo puedes lograrlo. Ciertamente tienes talento para ello.

Michelle: Bueno, ese es el truco. De hecho, tengo que participar en la sociedad.

Mark: ¿Cuánto te va a costar eso?

Michelle: 25.000 por una participación del 50 por ciento de la empresa.

Mark: Vaya, eso parece un poco caro. ¿Crees que puedes permitirte?

Michelle: Esa es en realidad una de las razones por las que vine aquí para hablar contigo. No he podido conseguir un préstamo del banco, así que esperaba que pudieras ayudarme.

Mark: Parece que realmente crees en esto.

michelle: sí. Lo suficiente como para dejar mi trabajo.

Mark: Sabes que me encantaría ayudarte. Pero me estoy preparando para expandir mi propio negocio este año y no será barato.

Realmente necesito estar seguro de que mis propios gastos estarán cubiertos.

michelle: lo entiendo.

Volver a la página 124.

¿OPORTUNIDAD DE SU VIDA? PARTE 2

Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.

Mark: Rich, tengo un problema del que necesito hablar contigo.

Rich: Déjame adivinar: tienes un millón de personas esperando en fila para tu próxima gira por el estadio.

Marcos: Bastante. Mi negocio está explotando y definitivamente necesito invertir más en ello.

Rich: Parece que has sido bueno ahorrando algunas de tus ganancias. ¿Necesitas más que eso?

Mark: En realidad, mis ahorros deberían cubrirlo.

Rich: Entonces, ¿cuál es el problema?

Mark: Mi hermana quiere iniciar un nuevo negocio con una de sus amigas. Necesita dinero para comprarlo. Ella pide casi la misma cantidad que yo tengo ahorrada.

Rico: ¿Qué ahorros? ¿Tu cuenta comercial o tu cuenta personal?

Mark: Bueno, es asunto mío, entonces, ¿cuál es la diferencia? Quiero decir, sólo quiero preocuparme por una cuenta.

Rico: necesita tener cuentas separadas para no usar el dinero de su negocio para gastos personales. He visto a personas meterse en problemas financieros al intentar utilizar una sola cuenta. Mantener cuentas separadas le ayudará a mantener su dinero organizado.

Mark: Entonces, ¿cómo puedo transferir dinero de mi cuenta comercial a mi cuenta personal?

Rich: Es tu negocio, lo que te convierte en propietario. Pero también haces todo el trabajo, lo que te convierte en un empleado. Como propietario de un negocio, tienes que pagar a tus empleados, que en este caso eres tú. Ese dinero va a su cuenta personal. Incluso puedes convertirte en "Empleado del mes".

Mark: Buena idea, haré una placa.

Rich: Mira, si estuvieras trabajando para otra persona (digamos, en un restaurante) y tu hermana necesitara un préstamo, ¿sacarías dinero de la caja registradora y se lo darías?

Marcos: Por supuesto que no. Eso sería robar.

Rico: Lo mismo. No querrás robar en tu propio negocio. El único dinero que puede prestar a sus familiares es el dinero que es suyo. Te estás pagando un salario, ¿verdad?

Mark: Sólo saco lo que necesito para vivir.

Rich: Entonces no es una cantidad fija. ¿Puedes ver cómo mezclar cuentas puede ser un problema?

Marcos: Ahora puedo.

Rico: El dinero de su cuenta comercial no es para que lo gaste en gastos personales. Necesita una cuenta bancaria personal separada donde deposite su salario. Mantenga su salario bajo hasta que al negocio le vaya lo suficientemente bien como para poder darse un aumento. Cualquier cosa en su cuenta personal es suya para gastar sin embargo quieras.

Marcos: Gracias. Esto ha sido útil. Necesito organizarme mejor antes de poder siquiera pensar en ayudar a mi hermana.

Rich: Bueno, es una situación difícil. Ella necesita tu ayuda.

Mark: Y quiero ayudarla. Ella merece la oportunidad.

Volver a la página 124.

¿OPORTUNIDAD DE SU VIDA? PARTE 3

Elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.

Mark: Me alegra mucho que me hayas contado esto, Michelle.

michelle: ¿en serio?

Mark: Sí, me hizo pensar en mi propio negocio y en cómo debería estructurarse mejor. Me di cuenta de que necesito mantener mi contabilidad personal y mi contabilidad comercial separadas. Y necesito pagarme un salario. Realmente deberías pensar en eso cuando inicies tu propio negocio.

Michelle: Entonces, ¿eso significa que podrás ayudarme?

Mark: Bueno, no puedo sacar dinero de mi propio negocio para prestártelo. No podría hacer crecer mi negocio este año si lo hiciera. Pero mi esposa y yo revisamos nuestras finanzas personales y creemos que podemos reunir 5.000. Eso debería ayudarle y darle un poco de influencia con el banco.

Michelle: Eres un buen hermano y sé que esto es un gran sacrificio para ti.

Mark: También tengo otras ideas que podrían ayudarte a recaudar el resto del dinero.

michelle: gracias, marcos. Eres un salvavidas.

Marcos: Me alegro de haber podido ayudar.

Volver a la página 125.

CLAVE DE RESPUESTAS PARA LA PÁGINA 131

Lunes 2/9 ¹ empresa recibió 400 por desbloquear automóviles. ² Compré comida para la familia por 300.

Martes 3/9 ³ Las empresas pagaron 60 por la gasolina. ⁴ Empresas recibieron 300 por cambiar las llaves de las cerraduras.

Miércoles 4/9 ⁵ Pagó 50 por la matrícula escolar de los niños. ⁶ Se pagó a sí mismo un pago de 1.200 salarios. ⁷ Pagó 120 por el diezmo.

Jueves 5/9 ⁸ Pagué 800 por alquiler personal. ⁹ empresas recibieron 350 por desbloquear viviendas.

Viernes 6/9 ¹⁰ Las empresas recibieron 200 por cambiar las llaves de las cerraduras. ¹¹ Las empresas pagaron 150 por materiales y suministros.

Sábado 7/9 ¹² Las empresas recibieron 500 por desbloquear automóviles. ¹³ Compré ropa para niños por 50. ¹⁴ El negocio pagó 40 por la gasolina.

INGRESOS Y GASTOS DEL NEGOCIO DE TRENTON: 9/2–9/7

Fecha	Descripción	Saldo de ingresos y gastos	
Saldo de la cuenta comercial			1.000
9/2	Desbloqueo de coches ¹	400	1.400
9/3	gasolina	-60	1.340
9/3	Cambio de llave de cerraduras ⁴	300	1.640
9/4	Salario	-1.200	440
9/5	Desbloqueo de casas	350	790
9/6	Cambio de llave de cerraduras ¹⁰	200	990
9/6	Materiales y suministros ¹¹		840
9/7	Desbloqueo de coches ¹²	500	1.340
9/7	gasolina	-40	1.300
Gastos e ingresos totales		-1.450	1.750

INGRESOS Y GASTOS PERSONALES DE TRENTON: 2/9–7/9

Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Saldo
Saldo de cuenta personal				1.000
9/2	Comida	-300		700
9/4	Cuotas escolares	-50		650
9/4	Salario		1.200	1.850
9/4	Diezmo ⁷	-120		1.730
9/5	Alquiler	-800		930
9/7	Ropa	-50		880
Gastos e ingresos totales		-1.320	1.200	

INGRESOS DEL NEGOCIO DE TRENTON

DECLARACIÓN (2/9–7/9)

Ganancia		
Desbloquear autos ¹ ²		900
Cambio de llave de cerraduras ¹⁰		500
Desbloqueo de casas ⁹		350
Ingresos totales del negocio		1.750
Gastos		
gasolina ³ ¹⁴		100
Salario		1.200
Materiales y suministros ¹¹		150
Gastos comerciales totales		1.450
Ganancia (o pérdida) empresarial (Ingresos – Gastos =)		300

INGRESOS PERSONALES DE TRENTON

DECLARACIÓN (2/9–7/9)

Ingreso		
Salario		1.200
Ingresos personales totales		1.200
Gastos		
comida ²		300
Cuotas escolares ⁵		50
Diezmo ⁷		120
Alquiler ⁸		800
ropa		50
Gastos personales totales		1.320
Beneficio (o pérdida) personal (Ingresos – Gastos =)		-120



8

GESTIÓN DEL EFECTIVO FLUJO DE MI NEGOCIO

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Convertirse en uno, servir juntos

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.La diferencia entre beneficio y
Flujo de fondos
- 2.Comprender el flujo de caja
- 3.Estrategias para mejorar el flujo de caja
- 4.Administrar activamente mi flujo de caja



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 142 y 143)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Pagarme un sueldo o jornal y mantener el dinero de mi negocio en un cuenta separada de mi dinero personal.

Mantener registros separados para mi dinero comercial y personal.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver página 133).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana. Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Discutir: ¿Qué preguntas o desafíos tuvo al mantener su compromisos esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills				
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Remember that you can continue to improve as you practice. Strongly agree, agree, neutral, disagree, strongly disagree.										
	My Foundation's Commitments	Business Development Commitments	Business Operations Commitments	"Partner" Commitments	Action Items Commitments	The next Commitment/Action Item (circle)	3	4	5	6
Example	Agree not to quit	Use an action and response log, and	Check a plan about my business cost							
Week 1	Self-reliance is a part of my business	Participate in the Paper Cup Challenge	Begin saving in my business, regardless of my							
Week 2	Practice both in and out of my business	Create a list of top 10 most customer needs	Choose a list of potential subcontractors for the business							
Week 3	Manage money	Have conversations with at least five potential customers	Use the assigned section of my Personal Business Plan							
Week 4	Report and be prepared	Participate in the Sales & Lead Challenge	Fill out the "3rd" section of my Personal Business Plan							
Week 5	Ask for money	Experiment with new ways to engage and listen to my customers	Fill out the "4th" section of the Personal Business Plan							
Week 6	Work with respect, safety and compassion	Use a manual and response log for my business or for a fictional business	Change an expense statement for my business or for a fictional business							
Week 7	Solve problems	Pay myself a wage and keep my business and personal money separate	Keep accurate records for my business and personal money							
Week 8	Share one, work together	Write a list of potential cash flow challenges in my business and goals	Write a plan to address the cash flow challenges in my business and goals							
Week 9	Share meeting	Create a plan to grow my business	Choose a plan to put my business into							
Week 10	Show insight	Ask well-identified people to explore financing options	Learn more about potential financing options for my business							
Week 11	Communicate, practice and listen	Research the legal and regulatory requirements for my business	Present and practice delivering my business presentation							
Week 12	Receive needs, understand	Write a list of roles for my business based on my business plan	Write my Personal Business Plan based on presentation feedback							

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendió al mantener registros separados para su
¿Dinero empresarial y personal?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: SER UNO, SERVIR JUNTOS

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 144 y 145)

Reflexiona: ¿Cómo es que realmente perderme al servicio de los demás
¿Sálvame?

Ver: "A la manera del Señor", disponible en srs.lds.org/videos.
(¿No hay vídeo? Lea la página 145.)

Debate: ¿Cómo puede servir a los demás abrir las ventanas del cielo en tu vida?

Leer: Algunas personas sienten que merecen lo que otros tienen, lo que puede provocar resentimiento. Otros se sienten con derecho a cosas que no se han ganado. Estas dos trampas impiden que las personas vean una verdad esencial: todas las cosas pertenecen a Dios. El resentimiento y los derechos se superan centrándose en las necesidades de los demás.
Lea Mosíah 2:17, Mosíah 4:26 y la cita del presidente Gordon B. Hinckley (a la derecha).

ACTIVIDAD (10 minutos)

El propósito de esta actividad es planificar un proyecto de servicio que completarán esta semana como grupo.

Paso 1: Como grupo, piensen en alguien que necesite ayuda.

Paso 2: Discuta los talentos, contactos y recursos que tiene para ofrecer.

Paso 3: Haz un plan para servir a esa persona. Por ejemplo, podrías:



- Realizar un proyecto de servicio en su comunidad. • Prepare su historia familiar utilizando el folleto Mi familia: historias que nos unen. Luego ve al templo y realiza ordenanzas sagradas por los miembros de la familia que han muerto.
- Ayudar a alguien en su camino hacia la autosuficiencia.

MOSÍAH 2:17

“Cuando estáis al servicio de vuestros semejantes, sólo estáis al servicio de vuestro Dios”.

MOSÍAH 4:26

“Y ahora, por el bien de . . . reteniendo la remisión de vuestros pecados de día en día, . . . Quisiera que cada uno repartiese de vuestros bienes a los pobres, según lo que tiene, como alimentar al hambriento, vestir al desnudo, visitar a los enfermos y ayudar a su socorro, tanto espiritual como temporal, según su orden. sus deseos”.

PRESIDENTE
GORDON B. HINCKLEY

“Cuando estáis unidos, vuestro poder es ilimitado. Puedes lograr cualquier cosa que desees lograr”.

“Tu mayor desafío, madre”,
Liahona, noviembre de 2000, pág. 97

Lea: Citas del élder Robert D. Hales y del presidente Thomas S.

Monson (a la derecha).

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Marque la casilla cuando complete cada acción. Actuar según el plan que su grupo hizo para servir a alguien. Comparte lo que has aprendido hoy sobre el servicio con tu familia o amigos.

A LA MANERA DEL SEÑOR

Si no puede ver el video, elija dos miembros del grupo para leer el siguiente guión.



PRESIDENTE HENRY B. EYRING:

Los principios que constituyen la base del programa de bienestar de la Iglesia no son válidos para un solo momento o lugar. Son para todos los tiempos y todos los lugares. . . .

. . . La forma de hacerlo es clara.

Los que han acumulado más

deben humillarse para ayudar a los necesitados. aquellos en abundancia

deben sacrificar voluntariamente parte de su comodidad, tiempo, habilidades y recursos para aliviar el sufrimiento de los necesitados.

Y la ayuda debe brindarse de manera que aumente el poder de quienes la reciben para cuidar de sí mismos y luego cuidar de sí mismos.

para otros. Si se hace de esta manera, a la manera del Señor, algo extraordinario puede suceder.

Tanto el que da como el que recibe son bendecidos.

(Adaptado de un discurso pronunciado por el presidente Eyring en la dedicación del Centro de Servicios de Bienestar Sugarhouse Utah, junio de 2011, LDS.org)

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Hermanos y hermanas, cada uno de nosotros tenemos la responsabilidad del convenio de ser sensibles a las necesidades de los demás y servir como el Salvador lo hizo: extender la mano, bendecir y elevar a quienes nos rodean.

A menudo, la respuesta a nuestra oración no llega mientras estamos de rodillas, sino mientras estamos de pie sirviendo al Señor y sirviendo a quienes nos rodean. Los actos desinteresados de servicio y consagración refinan nuestros espíritus, quita las escamas de nuestros ojos espirituales y abre las ventanas de los cielos. Al convertirnos en la respuesta a la oración de alguien, a menudo encontramos la respuesta a la nuestra.

(“Esperando en el camino a Damasco”, Liahona , mayo de 2011, pág . 76)

[Volver a la página 144.](#)

MAYOR

ROBERT D. HALES

“El propósito de la autosuficiencia tanto temporal como espiritual es situarnos en un terreno más elevado para que podamos ayudar a otros en necesidad”.

“Volviendo a nosotros mismos:

El Sacramento, el

Templo y sacrificio en el servicio”, Liahona o

Liahona, mayo de 2012, pág. 36

PRESIDENTE

THOMAS S. MONSON

“Cuando trabajamos juntos de manera cooperativa. . . , podemos lograr cualquier cosa. Cuando lo hacemos, eliminamos la debilidad de una persona que está sola y la sustituimos por la fuerza de muchos sirviendo juntos”.

“Los líderes de la iglesia hablan

Afuera de los valores del Evangelio”,

Liahona, mayo de 1999, pág. 118



APRENDER: Tiempo máximo: 60 minutos (páginas 146 a 153)

1. LA DIFERENCIA ENTRE BENEFICIOS Y FLUJO DE EFECTIVO

Leer: Has aprendido que el éxito empresarial requiere un registro diario acuerdo. Cada vez que su empresa recibe o realiza un pago, debe registrarlo. También aprendió a crear un estado de resultados, que muestra un resumen de las ganancias (o pérdidas) logradas por su empresa durante un período de tiempo específico. La ganancia se define como el dinero que queda para su negocio después de restar sus gastos de sus ingresos.

Si bien las ganancias son una métrica importante, no es la única que exige su atención como propietario de un negocio. El flujo de caja es una métrica que se centra en el momento del movimiento de dinero que entra y sale de su negocio todos los días. El flujo de caja es el alma de su negocio. Cuando su empresa tiene efectivo disponible, puede buscar opciones de crecimiento, realizar inversiones y ahorrar dinero para situaciones inesperadas o emergencias.

Su estado de resultados puede mostrar que su negocio es rentable, pero irá a la quiebra si no tiene suficiente efectivo para pagar sus obligaciones. Los problemas de flujo de caja son uno de los principales causas del fracaso empresarial.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Trabajen juntos como grupo para completar esta actividad. Elija dos miembros del grupo para que se unan al facilitador en la lectura del siguiente guión.

Facilitador: Hoy vamos a hablar sobre el flujo de caja. El flujo de caja se refiere al momento y la cantidad de efectivo que entra y sale de su negocio. Puede resultar complicado. Vamos a analizar dos empresas y cómo gestionan su flujo de caja. A medida que conozca cada negocio, subraye los puntos clave que crea que afectarán su flujo de caja.

Propietario de la empresa 1: Mi empresa está creciendo rápidamente y genera muchas ventas. Pagamos a nuestros proveedores rápidamente para que establezcamos una buena relación. Nuestros clientes eventualmente nos pagan, por lo que sus facturas pendientes son como dinero en el banco.

Propietario del negocio 2: Mi negocio está creciendo a un ritmo modesto. Nuestras ventas fluctúan; Hay momentos malos y buenos. Nos esforzamos por pagar a nuestros proveedores dentro de las tres o cuatro semanas posteriores a la recepción de sus facturas. También hacemos un seguimiento cuidadoso de nuestras facturas pendientes y trabajamos para que nuestros clientes nos paguen a tiempo.

Facilitador: Ahora presentemos los desafíos a ambas empresas y analicemos en grupo cómo esperaríamos que se desempeñara cada una. (Nota: termine de leer y discutir el Desafío A antes de leer y discutir el Desafío B.)

Retos A: Debido al aumento de ventas, la empresa debe duplicar su personal durante los próximos cuatro meses. ¿Cuál será mejor para satisfacer esta necesidad desde una perspectiva de flujo de caja? ¿Por qué?

Desafío B: La empresa tiene una oportunidad inesperada de expandirse a un mercado prometedor. ¿Cuál será mejor para satisfacer esta necesidad desde una perspectiva de flujo de caja? ¿Por qué?

- ¿Cuál de estas empresas tendría relaciones más sólidas con sus proveedores?
- ¿Son las "facturas pendientes" lo mismo que "dinero en el banco"?
- ¿Cuál de estos negocios tendría mayor éxito a largo plazo? ¿Por qué?

2. ENTENDIENDO EL FLUJO DE EFECTIVO

Leer: Hay dos tipos de flujo de caja:

El flujo de caja positivo ocurre cuando la cantidad total de efectivo que ingresa a su negocio durante un período de tiempo específico es mayor que la cantidad total de efectivo que sale de su negocio durante ese mismo tiempo. Esto es lo que desea: un ciclo de flujo de caja positivo.

El flujo de caja negativo ocurre cuando la cantidad total de efectivo que sale de su negocio durante un período de tiempo específico es mayor que la cantidad de efectivo que ingresa a su negocio durante ese mismo tiempo. Esta es una situación riesgosa e indeseable que debe abordar de inmediato con acciones que generen efectivo lo más rápido posible y reduzcan costos.

Repasemos tres ejemplos diferentes para comprender las presiones del flujo de efectivo y cómo el propietario de una empresa podría abordarlas. Imagínate que un negocio empieza el mes con 300 en efectivo. El negocio

Generalmente recibe pagos en efectivo de 200 cada lunes y 200 cada miércoles.

Paga 300 en efectivo todos los viernes. El ejemplo A muestra el ciclo de flujo de efectivo de este negocio durante un período de tres semanas. El dinero entra y sale del negocio siguiendo un patrón predecible.

Ejemplo A: flujo de caja ideal

	Semana 1				Semana 2				Semana 3			
DINERO EN EFECTIVO EN	200	200			200	200			200	200		
RETIRAR EFECTIVO				300				300				300
DINERO TOTAL	300	500	700	400	600	800	500		700	900	600	
	S	M	T	W	T	H	F	S	S	M	T	W

Desafortunadamente, todas las empresas experimentan sorpresas y reveses.

El ejemplo B muestra lo que sucede cuando una empresa no está preparada para un flujo de caja negativo. En este caso, dos clientes no pagan sus facturas, lo que resulta en 400 cuentas por cobrar no cobradas (también llamadas deudas incobrables). El dueño del negocio dependía de este dinero para pagar a los empleados. La empresa también incurre en un gasto de emergencia que debe pagarse de inmediato.

Ejemplo B: flujo de caja negativo: no preparado

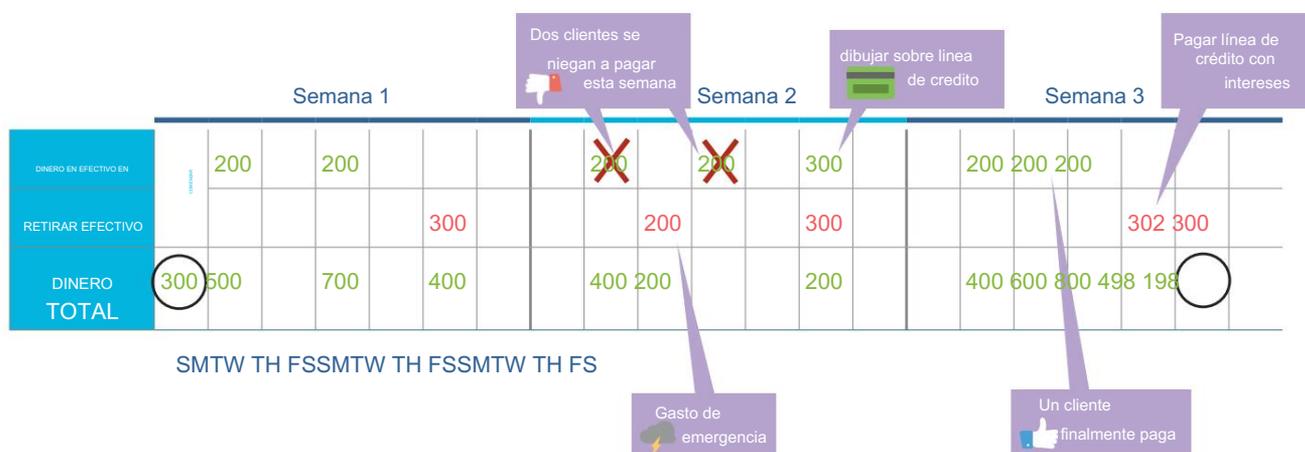
	Semana 1				Semana 2				Semana 3			
DINERO EN EFECTIVO EN	200	200			200	200						
RETIRAR EFECTIVO				300				200				300
DINERO TOTAL	300	500	700	400	400	200	200		-100			
	S	M	T	W	T	H	F	S	S	M	T	W

Dos clientes se niegan a pagar esta semana

Gasto de emergencia

El ejemplo C muestra las mismas sorpresas y contratiempos que el ejemplo B. Pero en este caso, el empresario está preparado. Ella depende de su línea de crédito para mantener su negocio en funcionamiento. Paga el saldo de su línea de crédito lo antes posible.

Ejemplo C: Flujo de efectivo negativo potencial: preparado



Debate: ¿Qué te enseñan estos ejemplos sobre los desafíos de gestionar el flujo de caja?

Es común que los dueños de negocios tengan problemas de flujo de caja.

Algunos de estos desafíos incluyen:

- La novedad del negocio, que dificulta recibir y pagar a crédito.
- Oportunidades de crecimiento, que pueden reducir la cantidad de dinero en efectivo disponible.
- Tener inventario, lo que inmoviliza efectivo.
- Clientes que pagan a crédito, lo que retrasa el importe de efectivo entrante.
- Vender a otras empresas que pagan a crédito, lo que retrasa la cantidad de efectivo entrante.
- Ventas desiguales debido a la estacionalidad u otros factores, que pueden crear picos y valles en la cantidad de efectivo que tiene.
- Gastos inesperados.
- Impagos por parte de los clientes (deudas incobrables).

Discutir: ¿Qué desafíos potenciales anticipa con el flujo de caja de
¿tu negocio?

3. ESTRATEGIAS PARA MEJORAR EL FLUJO DE EFECTIVO

Leer: Hay muchas cosas que puede hacer para crear un ciclo de flujo de caja positivo para su negocio y prepararse para posibles sorpresas y contratiempos. Por ejemplo, podría investigar las condiciones de pago estándar para su industria. En algunas industrias, los proveedores pueden esperar 90 días o más antes de que se les exija realizar el pago. Otras industrias suelen exigir el pago en un plazo de 30 días. Cuando comprenda las condiciones de pago estándar para su industria, podrá trabajar para negociar condiciones más favorables para su propio negocio.

ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: Como grupo, revisen las siguientes estrategias para mejorar el flujo de caja de su negocio. Haga una pausa después de cada sección para identificar los pros y los contras de estas estrategias.

RECIBE PAGO RÁPIDO

- Ofrecer descuentos a los clientes que paguen anticipadamente.
- Considere implementar un cargo por pago atrasado. • No ofrecer pago a crédito o establecer condiciones estrictas de pago a crédito.

- Acepta pagos con tarjeta de crédito.
- Emitir facturas con prontitud. • Crear un plan de seguimiento de cuentas por cobrar (A/R).
- Ofrecer pago automático de facturas a los clientes.

CONSERVAR EFECTIVO

- Buscar una oportunidad de negocio con pocos costos fijos.
- Recortar gastos innecesarios.
- Gestionar y controlar el inventario.
- Espere para pagar las facturas hasta unos días antes de su vencimiento.
- Negociar condiciones de pago retrasado con proveedores si es necesario.

GESTIONAR EL FLUJO

- Mantener una reserva de efectivo.
- Obtener un préstamo o línea de crédito para abordar períodos de flujo de caja desigual.

Paso 2: Escriba individualmente las respuestas a las siguientes preguntas:

¿Qué acciones podría tomar para acelerar el flujo de efectivo que ingresa a su negocio?

¿Qué acciones podría tomar para frenar el flujo de efectivo que sale de su negocio?

Comente: Los dueños de negocios generalmente quieren recibir o cobrar efectivo lo más rápido posible y retener el pago en efectivo hasta que se les exija hacerlo. Superficialmente, este principio puede parecer estar en conflicto con la enseñanza del Salvador de que “todo lo que queréis que los hombres os hagan, así haced vosotros con ellos” (Mateo 7:12). Como propietario de una empresa, ¿cómo concilia estos principios?

Lea: Mientras trabaja para crear un ciclo de flujo de efectivo positivo para su negocio, es importante operar con integridad. Esfuércese por comprender las condiciones de pago de su industria. Sea inteligente al configurar su estrategia de pago. Trabaje para crear condiciones de pago favorables para su negocio. Una vez que haya establecido su estrategia de pago, comunique claramente sus expectativas y cumpla con todos sus compromisos.

4. GESTIONAR ACTIVAMENTE MI FLUJO DE EFECTIVO

Lea: No basta con consultar periódicamente la cuenta bancaria de su empresa y espero que los números salgan bien. Necesita gestionar activamente el flujo de caja de su negocio.

Como propietario de un negocio exitoso, usted debe saber cuánto efectivo tiene disponible su negocio en cualquier momento. No confíe en los extractos bancarios para gestionar su flujo de caja. El saldo de su cuenta a menudo no refleja los pagos que están en proceso, como los pagos que se realizan a proveedores o que provienen de clientes.

Necesita crear y actualizar continuamente su flujo de caja proyecciones. Como se explicó anteriormente, el flujo de caja es el momento y la cantidad de efectivo que entra y sale de su negocio durante un período de tiempo específico. Su proyección debería mostrar su flujo de caja esperado para los próximos meses. Su proyección no será 100 por ciento precisa, pero es esencial que establezca constantemente estimaciones conservadoras para sus ingresos mensuales, gastos variables y gastos fijos.

El flujo de caja positivo no ocurre sólo en una empresa. Se logra mediante trabajo duro y una planificación cuidadosa. Si conoce su posición de efectivo actual y su proyección de flujo de efectivo futuro, puede tomar decisiones que ayudarán a que su negocio tenga éxito y crezca.

Los dueños de negocios exitosos mantienen una reserva de efectivo para gastos inesperados y, a menudo, buscan fuentes de crédito en función de sus necesidades de flujo de efectivo proyectadas.

ACTIVIDAD (15 minutos)

Como grupo, lean en voz alta cada situación a continuación. Discuta las preguntas para la primera situación antes de leer la siguiente.

Situación A: Imagine que ha iniciado un negocio que vende disfraces de Halloween para niños en línea. En junio compras 300 disfraces de tus fabricantes. Compras varios tamaños de disfraces que crees que serán los más vendidos. Esta compra consume casi todo el efectivo de su negocio. Sus ventas comienzan lentamente en julio y agosto, pero comienzan a recuperarse en septiembre. Observa que dos disfraces se agotan inmediatamente y continúa recibiendo solicitudes de clientes para ellos. Mientras tanto, tu inventario tiene muchos otros disfraces que no se venden bien. Quieres comprar más de los dos disfraces más populares, pero cuando has ganado suficiente dinero para realizar la compra, te das cuenta de que

Los disfraces no llegarán a tiempo para venderse antes de Halloween.

- ¿Qué factores contribuyeron a sus desafíos de flujo de caja en esta situación?
- ¿Qué podría hacer diferente el próximo año para mejorar su flujo de caja y el éxito general de su negocio?

Situación B: Imagine que es dueño de una empresa de jardinería. Con frecuencia diseña e instala nuevos sistemas de rociadores. Recientemente contrató a dos nuevos empleados, lo que significa que ahora puede operar dos equipos de instalación. Su flujo de caja es limitado, pero se siente optimista sobre la cantidad de nuevos negocios que podrá agregar. temporada con un segundo equipo.

Después de terminar algunos trabajos, tienes varios clientes que no te pagan a tiempo. Un cliente ha tenido problemas financieros y solicita tiempo adicional para pagarle. El otro cliente no está satisfecho con su sistema recién instalado.

Quiere que trabajes mucho más y dice que no te pagará hasta que esté completamente satisfecho. Ahora le preocupa su capacidad para pagar a sus empleados. durante las próximas semanas.

- ¿Qué factores contribuyeron a sus desafíos de flujo de caja en esta situación?
- ¿Qué podría hacer diferente para hacer crecer este negocio manteniendo al mismo tiempo un impacto positivo?

¿Ciclo de flujo de efectivo?



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Y les funcionó según su fe en Dios; por lo tanto, si tenían fe para creer que Dios podía hacer que aquellos husos señalaran el camino por el que debían ir, he aquí, fue hecho; por eso tuvieron este milagro, y también muchos otros milagros realizados por el poder de Dios, día tras día.

“Sin embargo, debido a que esos milagros se realizaron con medios pequeños, les mostró obras maravillosas. Fueron perezosos y se olvidaron de ejercer su fe y diligencia, y entonces esas obras maravillosas cesaron y no progresaron en su viaje” (Alma 37:40–41).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio le inspira hacer para planificar y gestionar su flujo de caja?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Completar el proyecto de servicio grupal.
- Compartir lo que he aprendido sobre el servicio con mi familia o amigos.

Escribiré en mi cuaderno de negocios una lista de posibles desafíos de flujo de efectivo que mi empresa pueda enfrentar.

Escribiré en mi cuaderno de negocios un plan para abordar los desafíos de flujo de efectivo que mi empresa pueda enfrentar.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 154).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró detalles financieros (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



9

CRECIENDO MI NEGOCIO

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Buscar aprendizaje: resolver dónde Van y cómo llegar

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.Tres formas de hacer crecer mi negocio
- 2.Ampliar Mis Servicios o Productos
3. Ampliar mi mercado objetivo
- 4.Competir por un mayor porcentaje de El mercado
- 5.Aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento
- 6.Desarrollar el hábito de contribuir a ahorros personales
- 7.Reducir costos innecesarios



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 158 y 159)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Escribir en mi cuaderno de negocios una lista de posibles flujos de caja.
desafíos que mi negocio puede enfrentar.

Escribir en mi cuaderno de negocios un plan para abordar el flujo de caja.
desafíos que mi negocio puede enfrentar.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver
página 154).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Discutir: ¿Qué preguntas o desafíos tuvo al mantener su
compromisos esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills				
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Please help your co-preneur to improve as you practice finding these important habits.										
						Self-Management	Financial Literacy	Customer Relationship	Marketing	Teamwork
My Foundation Commitments	Business Development Commitments	Business Operations Commitments	Vendor Commitments	Action Partner Commitments		1	2	3	4	5
Example	Review and be visible	Set an income and expense log every	Check a plan book my expenses every	Begin writing in my business notebook daily						
Week 1	Self-reflection & perspective on business	Practice in my Paper Clip Challenge	Practice in my Paper Clip Challenge	Practice in my Paper Clip Challenge						
Week 2	Expense item on status sheet	Create a list of four unique customer needs	Create a list of consumer challenges for my business	Fill out the progress section of my Personal Business Planner						
Week 3	Manage money	Have conversations with at least four potential customers	Have conversations with at least four potential customers	Have conversations with at least four potential customers						
Week 4	Report and be visible	Participate in the Million A Day Challenge	Participate in the Million A Day Challenge	Participate in the Million A Day Challenge						
Week 5	Look for sales	Experiment with new ways to engage and serve my customers	Experiment with new ways to engage and serve my customers	Experiment with new ways to engage and serve my customers						
Week 6	Work with responsibility and partners	Use an invoice and expense log for my business or for a future business	Use an invoice and expense log for my business or for a future business	Use an invoice and expense log for my business or for a future business						
Week 7	Make promises	Pay myself a wage and wage my business and personal money separately	Pay myself a wage and wage my business and personal money separately	Pay myself a wage and wage my business and personal money separately						
Week 8	Be open to new ideas together	Write a list of potential customer challenges my business may face	Write a list of potential customer challenges my business may face	Write a list of potential customer challenges my business may face						
Week 9	Save money	Choose a plan to grow my business	Choose a plan to grow my business	Choose a plan to grow my business						
Week 10	Show strength	Talk with identified people in support business system	Talk with identified people in support business system	Talk with identified people in support business system						
Week 11	Communicate actions and ideas	Practice in the high school regulatory requirements for my business	Practice in the high school regulatory requirements for my business	Practice in the high school regulatory requirements for my business						
Week 12	Review templates	Write a list of ideas for moving my business forward	Write a list of ideas for moving my business forward	Write a list of ideas for moving my business forward						

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

Discuta:

- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
- ¿Qué aprendiste al escribir una lista de posibles flujos de efectivo?
¿Desafíos que su negocio puede enfrentar? ¿Qué soluciones se te ocurrieron?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: BUSCAR APRENDIZAJE: RESOLVER A DÓNDE VAS Y CÓMO LLEGAR

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 160 a 163)

Reflexione: ¿Cómo crea oportunidades el aprendizaje?

Ver: "Educación para una vida mejor", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 163.)

Analizar: ¿Qué quería el élder Joseph W. Sitati cuando tenía 13 años?

¿Qué hizo al respecto?

Leer: Doctrina y Convenios 88:118–19 y la cita de

Presidente Gordon B. Hinckley (a la derecha).

Reflexiona: ¿Qué pensamientos e impresiones has tenido del

Espíritu Santo acerca de mejorar tu vida?

ACTIVIDAD: CREAR UNA "MISIÓN DE VIDA" (10 minutos)

Paso 1: Lea la cita del presidente Henry B. Eyring (en la página 161). El Señor tiene un plan para ti. Él te ha bendecido con dones y talentos especiales que te permitirán convertirte en todo lo que Él desea que llegues a ser. Puedes cumplir tu misión aquí en la tierra si eres diligente en tratar de comprender y obedecer Su voluntad para ti.

Paso 2: Responda las preguntas a continuación para comenzar a crear su visión o "misión de vida".

No tendrás tiempo de terminar esto ahora, pero al menos escribe las ideas principales.

Puede perfeccionar y mejorar la "misión de su vida" en el futuro.

LA MISIÓN DE MI VIDA

¿Dónde quiero estar dentro de cinco años?

¿Por qué?

¿Qué habilidades, conocimientos o experiencia necesito para llegar allí?

DOCTRINA Y

PACTOS

88:118-19

"Buscad con diligencia y enseñaos unos a otros

palabras de la

sabiduría; sí, buscad

palabras de sabiduría en

los mejores libros; buscad

conocimiento, tanto por el

estudio como también por la

fe. . . . Establecer una casa. . . de aprendizaje

PRESIDENTE

GORDON B. HINCKLEY

"Tenemos la

responsabilidad y el desafío

de ocupar nuestro lugar

en el mundo de los

negocios, la ciencia, el

gobierno, la medicina, la

educación y cualquier otro

ámbito constructivo y que valga la pena.

vocación. Tenemos una

obligación de entrenar

nuestras manos y mentes para

sobresalir en el trabajo del

mundo para la bendición

de toda la humanidad".

"Una ciudad sobre una colina"

Liahona, 1990 de julio, 5

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante esta semana. Marque la casilla cuando complete cada acción. Complete

las metas y actividades de mentoría que se muestran a continuación y en la página siguiente.

Termine de escribir su plan de "misión de vida" y discúptalo con su familia o amigos.

Pídale a alguien que sea su mentor y establezca una hora para reunirse.

ACTIVIDAD—CREAR METAS (durante la semana)

Paso 1: Lea la cita del presidente Howard W. Hunter (a la derecha).

Al trabajar para alcanzar metas, transformamos nuestras esperanzas en acción.

Las metas deben:

1. Sea específico y mensurable.
2. Estar anotadas y colocadas donde puedas verlas diariamente.
3. Tener tiempos de finalización establecidos.
4. Requerir acciones específicas para lograr.
5. Ser revisado, informado y actualizado constantemente.

Paso 2: En una hoja de papel aparte, escribe dos o tres metas que te ayudarán a lograr la "misión de tu vida". Siga el ejemplo a continuación. Coloca el periódico donde puedas verlo a diario.

META	¿POR QUÉ?	ESPECÍFICO PASOS PARA ALCANZAR LA META	CRONOGRAMA	¿A QUIÉN INFORMARÉ MI PROGRESO?
EJEMPLO: Leer el Libro de mormón 30 minutos cada día.	para que pueda recibir dirección diaria del Espíritu Santo.	1. Despierta a las 6:30 am cada día. 2. Leer antes desayuno. 3. Grabar mi progreso en un gráfico.	lo haré evaluar mi Progreso todas las noches antes de irme a la cama.	Compartiré mi tabla de progreso con un miembro de la familia cada domingo.

PRESIDENTE
HENRY B. EYRING

"Ruega para que el Espíritu te muestre lo que el Señor quiere que hagas. Planea hacerlo. Promesa Él para obedecer. Actuar con determinación hasta has hecho lo que Él te pidió. Y luego

orar . . . para saber qué podrías hacer a continuación".

"Actuar con toda diligencia" Alférez o Liahona, mayo de 2010, 63

PRESIDENTE
HOWARD W. CAZADOR

"Este es un evangelio de arrepentimiento y debemos arrepentirnos y resolverlo. De hecho, el proceso de arrepentirse, hacer compromisos y establecer metas debe ser continuo. . . .

felicito a la practicar contigo."

"The Dauntless Spirit of Resolution" (devocional de la Universidad Brigham Young, 5 de enero de 1992), 2, discursos.byu.edu

ACTIVIDAD—ENCONTRAR UN MENTOR (durante la semana)

Paso 1: Lea la cita del élder Robert D. Hales (a la derecha). Hay diferentes tipos de mentores. Es posible que necesite que alguien con mucha experiencia responda sus preguntas, alguien que haya hecho lo que usted quiere hacer. Otros mentores pueden ser amigos o familiares rectos. Estas son personas que están dispuestas a dedicar tiempo a alentarlos a realizar cambios en su vida y a responsabilizarlos de su progreso.

Paso 2: Piense en el tipo de ayuda que necesita. Escribe una lista de personas que podrían ser tus mentores. Reflexiona y ora acerca de tu lista de nombres.

Paso 3: Responda las preguntas a continuación para iniciar una relación de mentor. Para invitar a alguien a ser tu mentor, simplemente puedes preguntarle: “Estoy tratando de hacer un cambio en mi vida. ¿Estarías dispuesto a ayudarme?”

MI MENTOR

¿Quién te gustaría que fuera tu mentor?

¿Cuándo le pedirás que sea tu mentor?

¿Cuándo podrían reunirse para compartir la “misión de su vida” y sus metas?

¿Con qué frecuencia le gustaría reunirse con su mentor?

Paso 4: Recuerda que eres responsable de la “misión de tu vida”.

Cuando te reúnas con tu mentor:

- Revise su progreso.
- Revise los obstáculos a su progreso y lo que está haciendo para superarlos.
- Revise específicamente lo que planea hacer antes de reunirse nuevamente con su mentor.

MAYOR

ROBERT D. HALES

“En mi juventud, busqué el consejo de mis padres y de asesores fieles y confiables. Uno era un líder del sacerdocio; otro era un maestro que creyó en mí. . . . Seleccione con oración mentores que tenga en cuenta su bienestar espiritual”.

“Afrontar los desafíos del mundo actual”

Alférez o Liahona,

2015 de noviembre de 46

EDUCACIÓN PARA UNA VIDA MEJOR

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



ÉLDER JOSEPH W. SITATI: A los 13 años vivía en una zona muy rural de Kenia. La gente tenía muy poco. Pero aquellos que parecían poder permitirse las cosas que otros admiraban eran aquellos que tenían una buena educación. Llegué a ver que la educación

La unión era la clave para una vida mejor.

Seguía viniendo a mí el pensamiento de ir a hablar con el director de una de las escuelas a las que realmente deseaba asistir. Necesitaba la bicicleta de mi padre para hacer este viaje que duró medio día. Nunca había salido de mi pueblo.

No sabía hablar muy bien inglés y el director era un hombre blanco. Nunca antes había conocido o hablado directamente con un hombre blanco, por lo que era un pensamiento intimidante.

Algo dentro de mí seguía empujándome y diciéndome que debía hacer esto, así que fui a visitar al director.

Mientras lo miraba, pude ver que estaba bastante sorprendido al ver a este joven parado como un soldado frente a él. Tenía ojos amables, eso me dio coraje. Le dije que realmente quería unirme a su escuela y que estaría muy feliz si pudiera aceptarme. Luego él

dijo: "Bueno, veremos cuando salgan los resultados de la prueba". Le dije: "Gracias, señor". En menos de cuatro minutos estaba fuera de la oficina.

Esos cuatro minutos que pasé en esa oficina realmente fueron los momentos decisivos de mi vida. Fui el único estudiante de mi escuela primaria que fue seleccionado para una de las mejores escuelas de nuestra zona. El hecho de que este buen hombre me hubiera dado esta oportunidad me hizo sentir agradecido y me inspiró a esforzarme por ser el mejor estudiante de mi clase.

Eso me abrió nuevas oportunidades para ir a otra buena escuela y luego prepararme para la universidad. Mi educación me permitió encontrar a mi esposa en la universidad. Me permitió encontrar un trabajo en la ciudad. Mientras vivíamos en Nairobi, nos encontramos con un matrimonio de misioneros que nos invitó a su casa, donde estaban teniendo reuniones con los que son miembros de la Iglesia. Si no hubiera

Si hubiera estado en Nairobi en ese momento, nunca habría encontrado el evangelio. El hecho de tener un trabajo seguro me permitió servir en la Iglesia.

Testifico que la educación es la clave para la autosuficiencia. Le abrirá muchas vías para que pueda mantenerse a sí mismo temporalmente y también volverse espiritualmente autosuficiente.

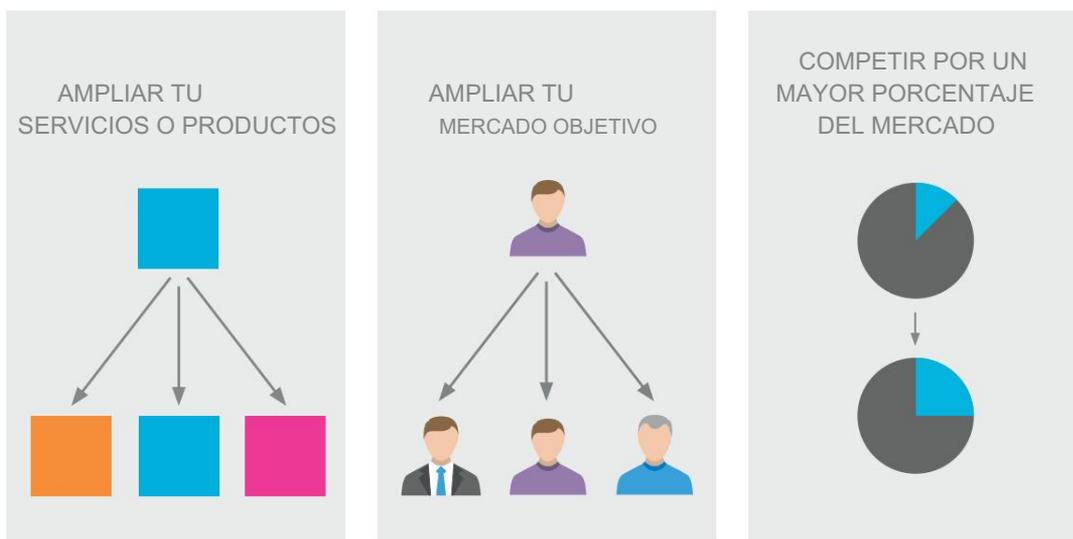
[Volver a la página 160.](#)



APRENDER: Tiempo máximo: 60 minutos (páginas 164 a 170)

1. TRES MANERAS DE HACER CRECER MI NEGOCIO

Leer: Una vez que su empresa haya logrado un éxito sostenido en la entrega de un servicio o producto rentable, podría estar lista para oportunidades de crecimiento. Hacer crecer su negocio puede haber sido parte de su plan desde el principio, o puede ser una agradable sorpresa provocada por su arduo trabajo y perseverancia. La mayoría de los propietarios de empresas hacen crecer su negocio de una de tres maneras, como se muestra a continuación. En este capítulo exploraremos cada una de estas formas en detalle.



2. AMPLIAR MIS SERVICIOS O PRODUCTOS

Leer: Una forma eficaz de hacer crecer su negocio es ofreciendo servicios adicionales servicios o productos que satisfagan las necesidades de sus clientes objetivo. Los nuevos servicios y productos crean flujos de ingresos adicionales que ayudan a brindar estabilidad a su negocio. Algunos ejemplos podrían incluir los que se muestran en la página siguiente.



Se vende negocio de cambio de aceite filtros de aire, escobillas de limpiaparabrisas y reparaciones de roturas de piedras en el parabrisas.



una cama y el desayuno vende paquetes de aniversario que incluyen chocolates y rosas.



Un alquiler de esquí empresa vende billetes de ascensor y Ofrece un servicio de transporte.



Una información Proveedor de sistemas tecnológicos vende soporte prioritario.

Tenga en cuenta que cada uno de los servicios o productos ampliados en estos ejemplos es una extensión compatible del negocio principal.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Tómese tres minutos individualmente para realizar una lluvia de ideas y anotar tantos servicios o ideas de productos adicionales como sea posible para su negocio. Sea creativo y trate de no limitar su pensamiento. Anota todo lo que se te ocurra.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 7. _____ |
| 2. _____ | 8. _____ |
| 3. _____ | 9. _____ |
| 4. _____ | 10. _____ |
| 5. _____ | 11. _____ |
| 6. _____ | 12. _____ |

Paso 2: Revise su lista y marque con un círculo las tres ideas que considere más prometedoras para hacer crecer su negocio.

Paso 3: Haga que algunos miembros del grupo compartan la idea más prometedora que hayan marcado para su negocio. Los miembros del grupo deben proporcionar comentarios para desarrollar cada idea.

3. AMPLIAR MI MERCADO OBJETIVO

Leer: Otra forma de ayudar a que su negocio crezca es ampliando el tamaño de su mercado objetivo.

Esto le permitirá concentrarse y comunicarse con más clientes, lo que, con suerte, generará más negocios. A continuación se muestran algunas de las formas en que puede expandir su mercado objetivo.

Centrarse en un nuevo segmento de clientes



El propietario de una mujer

El negocio de indumentaria se expande para vender productos para niños.

Abrir un nuevo canal de ventas



Un dueño de un

empresa editorial crea un nuevo sitio web para vender productos en línea.

Mudarse a una ubicación más grande o mejor



Una empresa de alquiler se traslada a una ubicación más grande y destacada en la frente al mar.

Abrir una segunda ubicación



un instructor de baile

Abre un segundo estudio en un pueblo cercano.

Licencia de tu producto a otro vendedor



Una empresa de refrescos

da permiso a una cadena de supermercados para vender una bebida bajo su propia etiqueta.

Franquicia tu negocio



Un dueño de un hielo

tienda de cremas vende el derecho a operar su negocio en un lugar diferente ubicación.

Discuta: • ¿Qué factores le gustaría investigar y considerar antes de optar por cualquiera de estas opciones?

- ¿Cómo mantendría la calidad de los servicios o productos? en su negocio principal a medida que se expande?

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Identifique individualmente una forma en la que podría expandir su mercado objetivo. Escribe tu idea en el espacio a continuación.

Paso 2: Dividir en parejas. Con su socio, analice su idea para ampliar su mercado objetivo. Cada socio debe proporcionar comentarios constructivos.

4. COMPETIR POR UN MAYOR PORCENTAJE DEL MERCADO

Leer: También puedes hacer crecer tu negocio compitiendo por una mayor porcentaje del mercado. Los dueños de negocios hacen esto centrándose en su ventaja competitiva y aumentando la calidad de sus servicios o productos para que los clientes cambien a su negocio. Por ejemplo, el propietario de una sala de cine podría invertir en sillas cómodas y opciones de comida exclusivas, lo que podría atraer a personas que podrían asistir a otras salas.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Piense en una empresa que compita directamente con la suya. Puede que este negocio no sea idéntico al suyo, pero satisface las mismas necesidades de los clientes. Escriba los principales puntos de venta del servicio o producto de su competidor.

Paso 2: Escriba cómo debería mejorar su servicio o producto para inspirar a los clientes a comprarle.

Paso 3: Dividir en parejas. Suponga que su socio es un cliente potencial. Hable con él o ella sobre las ideas que anotó para el paso 2. Haga preguntas para determinar si está interesado en sus ideas.

5. APROVECHAR AL MÁXIMO LAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

Leer: Acabamos de conocer tres formas de hacer crecer un negocio. Si usted

Si desea hacer crecer su negocio, debe buscar activamente oportunidades potenciales de crecimiento. Los dueños de negocios exitosos aprenden tomando acción (véase D. y C. 58:26–28). Ejercen sabiduría al considerar nuevas oportunidades para expandir su negocio al evaluar cuidadosamente los recursos adicionales y los desafíos potenciales.

Sin embargo, no tienen miedo de experimentar y cometer errores.

Ven los errores como oportunidades para acelerar su aprendizaje, lo que puede fortalecerlos y acercarlos a sus objetivos. Tienen el coraje de cambiar el enfoque de su negocio, si es necesario, para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes.



Debate: Imagínense el dueño de un negocio que pinta estacionamientos. Determina que puede obtener más negocios cambiando el enfoque de su negocio. Después de hablar con sus clientes, descubre que estarían dispuestos a pagar más si su empresa borrara las marcas antiguas e instalara topes y badenes para estacionamiento. Ha analizado esto en detalle y cree que tiene sentido financiero, por lo que decide aprovechar estas nuevas oportunidades.

- ¿Qué oportunidades u obstáculos ha notado que podrían hacer que cambie el enfoque de su negocio?

6. DESARROLLAR EL HÁBITO DE CONTRIBUIR AL AHORRO PERSONAL

Leer: Su capacidad para hacer crecer su negocio puede mejorar enormemente si

Tener ahorros personales a los que recurrir. Un hábito que distingue a los dueños de negocios exitosos es que ahorran dinero constantemente.

Se nos ha aconsejado que paguemos primero nuestros diezmos y ofrendas.

Entonces deberíamos pagarnos ahorrando una parte de nuestro dinero.

Ahorrar dinero proporciona fondos para emergencias y necesidades imprevistas. También brinda tranquilidad, flexibilidad en las decisiones de vida y recursos para oportunidades como hacer crecer un negocio. Si bien hay muchas formas de ahorrar dinero, lo importante en última instancia es ahorrar dinero cada semana.

La tecnología puede ayudarle a ahorrar dinero. Puede configurar una deducción automática de su cheque de pago o una transferencia automática de una cuenta corriente a una cuenta de ahorros. Las deducciones o transferencias automáticas pueden ayudar a que el ahorro sea sencillo. Algunas otras formas prácticas de ahorrar dinero incluyen:

- Crear un fondo de emergencia.
- Establecer un presupuesto.
- Trabajar hacia una meta de ahorro a corto plazo.
- Depositar ingresos a tanto alzado, como reembolsos de impuestos, cumpleaños dinero, bonificaciones y dinero de herencia.
- Configurar cuentas de ahorro para misiones, educación, jubilación, oportunidades comerciales u otras metas personales.
- Ahorrar dinero en efectivo o monedas sueltas.

Discutir: ¿Qué enfoques han funcionado mejor para ayudarle a ahorrar dinero?

¿consecuentemente?

7. REDUCIR COSTES INNECESARIOS

Leer: Para mantener un margen de beneficio saludable, los propietarios de empresas a menudo deben aprender a operar con relativamente pocos recursos. Los empresarios exitosos son frugales y decididos a la hora de determinar qué costos valen la pena y cuáles no. A veces toman medidas audaces

comprometiéndose a reducir un cierto porcentaje de sus costos y luego encontrando formas creativas pero realistas de lograr ahorros. A continuación se muestran algunas formas comunes en que los propietarios de empresas gestionan los costos de forma eficaz.



Sea ingenioso: comparta o reutilice equipos y suministros; estar dispuesto a comprar usados en lugar de nuevos.

Por ejemplo, una tienda de diseño gráfico fue selectiva al comprar muebles de oficina usados que satisfacían sus necesidades.



Mantenga el enfoque: use el tiempo de manera efectiva enfocándose en las prioridades y proyectos que generan la mayor cantidad de ingresos.

Por ejemplo, una empresa de ingeniería se especializó centrándose en sus tres servicios más rentables.



Utilice la tecnología: utilice la tecnología para aumentar la productividad, mejorar la comunicación y reducir costos.

Por ejemplo, para reducir los gastos de viaje, una empresa de desarrollo de software utilizó servicios de videoconferencia y teleconferencia de bajo costo.



Utilice el poder adquisitivo: compare precios u obtenga estimaciones de costos de múltiples fuentes, negocie gastos para obtener el mejor precio posible y compre al por mayor.

Por ejemplo, una empresa peletera solicitó estimaciones de costos a diversos proveedores potenciales de cuero.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: De la lista anterior o utilizando sus propias ideas, identifique individualmente dos formas en que puede reducir los costos de su negocio. Escribe tus ideas a continuación.

Paso 2: Como grupo, comparta una forma eficaz en la que haya reducido los costos de su negocio o formas en las que haya visto a otros propietarios de negocios reducir sus costos de manera efectiva.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la cita a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Los hombres y mujeres que entreguen su vida a Dios descubrirán que Él puede sacar mucho más provecho de sus vidas que ellos. Él profundizará sus gozos, ampliará su visión, avivará sus mentes, fortalecerá sus músculos, levantará sus espíritus, multiplicará sus bendiciones, aumentará sus oportunidades, consolará sus almas, levantará amigos y derramará paz” (Ezra Taft Benson, “Jesus Cristo: dones y expectativas”, Ensign, diciembre de 1988, pág. 4).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio se siente impulsado a realizar para ayudarle a hacer crecer su negocio?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Complete las actividades de "crear metas" y "encontrar un mentor" (ver páginas 161 y 162).
- Terminar de escribir mi plan de "misión de vida" y discutirlo con mi familia o amigos.
- Pedirle a alguien que sea mi mentor y fijar una hora para reunirnos.

Escribiré un plan en mi cuaderno de negocios detallando las formas en que pretendo hacer crecer mi negocio cuando sea el momento adecuado.

Escribiré un plan en mi cuaderno de negocios detallando las formas en que podría reducir los costos de mi negocio.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 171).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró detalles financieros (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



10

FINANCIAR MI NEGOCIO

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Mostrar integridad

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

1. ¿Tengo dinero para crecer?
2. ¿Es bueno o malo pedir dinero prestado?
3. Opciones de financiación para mi negocio
4. Investigar opciones de financiación
5. Integridad en las Relaciones Financieras



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 174 y 175)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Escribir un plan en mi cuaderno de negocios detallando las formas en que pretendo hacer crecer mi negocio cuando sea el momento

adecuado. Escribir un plan en mi cuaderno de negocios detallando las formas en que Podría reducir costos para mi negocio.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver página 171).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills										
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Highlight if you can continue to improve or you prefer focusing your important needs.						KEY: ● Working Plan ● Progress Follow ● Ignored Commit										
My Foundation SM Commitments	Business Development Commitments	Business Operations Commitments	"Thinker" Commitments	Action Partner Commitments	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6	Week 7	Week 8	Week 9	Week 10	Week 11	Week 12
Example Report card to customer	● ● ● Clear roles and responsibilities	● ● ● Participate in the Paper Cup Challenge	● ● ● Create a plan for my business plan	● ● ● Begin writing my business operational plan												
Week 1 Set milestones in a job type of market	● ● ● Create a list of business customer needs	● ● ● Meet face-to-face with at least five potential customers	● ● ● Create a list of competitive advantages for the business	● ● ● Write the original section of the Personal Business Plan												
Week 2 Research both in your class	● ● ● Participate in the Make-A-Sale Challenge	● ● ● Experiment with how eager to engage and listen to my customers	● ● ● Write the original section of the Personal Business Plan	● ● ● Write the original section of the Personal Business Plan												
Week 3 Manage money	● ● ● Write a list of potential cash flow challenges my business may face	● ● ● Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	● ● ● Write a plan to address the cash flow challenges my business may face	● ● ● Write a plan to address the cash flow challenges my business may face												
Week 4 Report and be objective	● ● ● Create a plan to grow my business	● ● ● Create a plan to grow my business	● ● ● Create a plan to grow my business	● ● ● Create a plan to grow my business												
Week 5 Live time wisely	● ● ● Set with identified proper investment buying options	● ● ● Research the legal and regulatory requirements for my business	● ● ● Research the legal and regulatory requirements for my business	● ● ● Research the legal and regulatory requirements for my business												
Week 6 Work safe (regulate bills) and insurance	● ● ● Make a list of ideas for raising my business (invest)	● ● ● Make a list of ideas for raising my business (invest)	● ● ● Make a list of ideas for raising my business (invest)	● ● ● Make a list of ideas for raising my business (invest)												
Week 7 Solve problems																
Week 8 Become more organized																
Week 9 Seek training																
Week 10 Drive strategy																
Week 11 Communicate online and in person																
Week 12 Assess needs in business																

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

Discuta: • ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?

- ¿Qué aprendiste al crear un plan para hacer crecer tu negocio?
- ¿Qué aprendió al crear un plan para reducir los costos de su negocio?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: MOSTRAR INTEGRIDAD

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 176 y 177)

Medita: ¿Por qué ama el Señor a quienes tienen “integridad de corazón”?

Ver: “¿Qué dará el hombre a cambio de su alma?” disponible en srs.lds.org/videos. (¿No hay video? Lea la página 177.)

Discutir: ¿Qué significa tener integridad? ¿Cuáles son algunas pequeñas formas en que las personas entregan su alma para conseguir cosas en esta vida?

Leer: Artículos de Fe 1:13 y Job 27:5 (a la derecha).

ACTIVIDAD (5 minutos)

Por su cuenta, califíquese en las siguientes áreas.

PON UN NÚMERO FRENTE A CADA ELEMENTO PARA MOSTRAR CON QUÉ FRECUENCIA ACTÚAS DE ESTA MANERA.

1 = nunca, 2 = a veces, 3 = frecuentemente, 4 = siempre

- _____ 1. Cumplo mis promesas, compromisos y convenios.
- _____ 2. Soy completamente sincero en lo que digo y en los registros que llevo.
- _____ 3. No exagero para que las cosas parezcan mejores de lo que son.
- _____ 4. Devuelvo lo que pido prestado y no tomo cosas que no me pertenecen a mi.
- _____ 5. Soy completamente fiel a mi cónyuge en mis palabras y acciones.
- _____ 6. Nunca hago trampa, incluso cuando sé que no me descubrirán.
- _____ 7. Cuando encuentro algo que no es mío, se lo devuelvo al dueño.
- _____ 8. Devuelvo el dinero que pido prestado.

Analizar: Lea Mosíah 4:28 (a la derecha) y la cita del élder Joseph B. Wirthlin (en la página 177). ¿Por qué el pago de una deuda o de un préstamo empresarial o estudiantil (como un préstamo del FPE) es una cuestión de integridad personal?

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana.

Marque la casilla cuando complete cada acción:

Mejore en una de las ocho áreas que calificó anteriormente.

Comparta lo que ha aprendido hoy sobre integridad con su familia o amigos.

ARTÍCULOS DE FE
1:13

"Creemos en ser honestos".

TRABAJO 27:5

"Hasta que muera no lo haré

quita de mí mi integridad".

MOSÍAH 4:28

"Y quisiera que recordaseis que cualquiera entre vosotros que pida prestado a su prójimo debe devolver lo que ha pedido prestado, según lo acordado, o de lo contrario deberás pagar. mit pecado; y tal vez hagas pecar también a tu prójimo".

¿QUÉ DARÁ EL HOMBRE A CAMBIO DE SU ALMA?

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



ÉLDER ROBERT C. GAY: El Salvador

Una vez hizo a sus discípulos la siguiente pregunta: "¿Qué dará el hombre a cambio de su alma?" [Mateo 16:26].

Ésta es una pregunta que mi padre me enseñó a considerar detenidamente hace años. Mientras crecía, mis padres me asignaban tareas domésticas y me pagaban una asignación por ese trabajo. A menudo usaba ese dinero, un poco más de 50 centavos por semana, para ir al

películas. En aquel entonces una entrada de cine Cuesta 25 centavos para un niño de 11 años. Esto me dejó con 25 centavos para gastar en barras de chocolate, que costaban 5 centavos cada una. ¡Una película con cinco chocolatinas! No podría haber nada mejor que eso.

Todo iba bien hasta que cumplí 12 años. Una tarde, mientras hacía cola, me di cuenta de que el precio de la entrada para un niño de 12 años era de 35 centavos, y eso significaba dos barras de chocolate menos. Sin estar del todo preparado para hacer ese sacrificio, me dije a mí mismo: "Te ves igual que hace una semana". Luego me acerqué y pedí el billete de 25 centavos. El

El cajero no parpadeó y compré mis cinco barras de chocolate habituales en lugar de tres.

Emocionado por mi logro, más tarde corrí a casa para contarle a mi papá sobre mi gran golpe.

Mientras le contaba los detalles, no dijo nada. Cuando terminé, él simplemente me miró y dijo: "Hijo, ¿venderías tu alma por cinco centavos?" Sus palabras traspasaron mi corazón de 12 años. Es una lección que nunca he olvidado.

("¿Qué dará el hombre a cambio de su alma?" Liahona , noviembre de 2012, pág . 34).

[Volver a la página 176.](#)

MAYOR

JOSÉ B. WIRTHLIN

"Integridad significa hacer siempre lo correcto y lo bueno, independientemente de las consecuencias inmediatas. Significa ser justo desde lo más profundo de nuestra alma, no sólo en nuestras acciones sino, más importante aún, en nuestros pensamientos y en nuestro corazón. . . Un poco mentir, hacer un poco de trampa o aprovecharse un poco injustamente no son aceptables ante el Señor. . . el consumado

La recompensa de la integridad es la constante compañía del Espíritu Santo. . . [quien] nos guiará en todo lo que hagamos".

"Integridad personal," Liahona, mayo de 1990, 30, 32, 33



APRENDER: Tiempo máximo: 60 minutos (páginas 178 y 186)

1. ¿TENGO EFECTIVO PARA CRECER?

Leer: Hemos aprendido que los dueños de negocios exitosos trabajan para crear un ciclo de flujo de caja positivo. Mediante una planificación cuidadosa y perseverancia, tienen suficiente efectivo para mantener y hacer crecer su negocio. Conocen su situación de caja actual y actualizan periódicamente sus proyecciones de flujo de caja. Ellos “ven que todo. sabiduría y orden” . las cosas se hacen en (Mosiah 4:27).

Además, muchos dueños de negocios buscan financiamiento para aprovechar oportunidades de crecimiento como las que aprendimos en el capítulo 9. Si decide buscar financiamiento para su negocio, primero deberá tener una comprensión detallada del flujo de efectivo de su negocio, especialmente el efectivo que su negocio consume actualmente y que se proyecta consumir. Es esencial que se asegure de que su empresa tenga suficiente efectivo para mantener las operaciones, hacer frente a situaciones inesperadas y crecer de acuerdo con sus objetivos.

2. ¿PESTAR DINERO PRESTADO ES BUENO O MALO?

Leer: La deuda personal y la deuda comercial son diferentes. Los préstamos personales son Muchas veces solemos gastar más de lo que tenemos capacidad de pagar. Los préstamos comerciales deberían utilizarse para producir más de lo que tenemos la capacidad de producir. Los líderes de la iglesia nos han aconsejado que evitemos las deudas personales. Como dijo el élder Joseph B. Wirthlin: “Quizás sea necesaria alguna deuda, como la de una casa modesta, los gastos de educación y tal vez el primer automóvil que se necesita. Pero nunca debemos caer en esclavitud financiera a través de la deuda de consumo sin sopesar cuidadosamente los costos” (“Earthly Debts, Heavenly Debts”, Liahona , mayo de 2004, pág. 41).

Debate: Piensa en alguien que conoces que haya pedido dinero prestado para uso personal. ¿Esto les ayudó o les perjudicó?

También debemos tener cuidado al considerar la deuda empresarial.

Pero cuando se maneja con prudencia, "la deuda empresarial sólida es uno de los elementos del crecimiento" (Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Ezra Taft Benson [2014], pág. 272).

Casi todas las empresas requieren capital o dinero adicional para crecer. Los propietarios de empresas suelen obtener capital adicional a través de sus propios ahorros o mediante financiación mediante deuda o financiación mediante acciones. La financiación mediante deuda significa obtener un préstamo comercial y luego reembolsarlo con intereses. La financiación mediante acciones significa recibir dinero a cambio de la propiedad parcial de la empresa.

En ocasiones, los dueños de negocios reciben subvenciones del gobierno o dinero de otras fuentes. Por lo general, estos fondos no tienen que reembolsarse.

3. OPCIONES DE FINANCIACIÓN PARA MI NEGOCIO

Leer: Los dueños de negocios exitosos son reflexivos y creativos a la hora de recaudar los fondos que necesitan para hacer crecer su negocio. Hay muchas maneras de obtener los fondos que necesita. Esta sección los divide en tres categorías. La categoría 1 analiza primero los fondos que se utilizan con frecuencia, como sus ahorros personales. La categoría 2 explora diferentes fuentes de financiamiento de deuda. La categoría 3 resume las opciones de financiación menos comunes que pueden ser aplicables a algunos propietarios de empresas.

Categoría 1: Fuentes de financiación comunes

Leer: La mayoría de los dueños de negocios financian inicialmente el crecimiento de su negocio con sus propios ahorros, con su propia iniciativa (trabajando ellos mismos y sin ayuda externa) y obteniendo préstamos o dinero de inversión de familiares o amigos cercanos.

Estas opciones les permiten tomar decisiones rápidas y ser flexibles en la gestión del crecimiento de su negocio.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean en voz alta las descripciones y los pros y los contras de los siguientes tipos de financiamiento.

FUENTES DE FINANCIACIÓN COMUNES			
FUENTE	DESCRIPCIÓN	PROS	CONTRAS
ahorros del propietario	El propietario utiliza sus ahorros personales como préstamo para la empresa o para invertir en ella.	<ul style="list-style-type: none"> • El propietario mantiene el control del negocio. • Acceso fácil e inmediato • Papeleo mínimo • El 	<ul style="list-style-type: none"> • Sacrificio y riesgo personal y familiar • Fondos potencialmente insuficientes
Bootstrapping	El propietario hace todo el trabajo, en lugar de contratar empleados u obtener un préstamo.	<ul style="list-style-type: none"> • propietario mantiene el control del negocio • Reduce la necesidad de efectivo • Alto compromiso con la calidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento más lento • Posible falta de habilidad
Familiares y amigos	Los familiares y amigos prestan dinero al negocio o invierten en él.	<ul style="list-style-type: none"> • Lealtad y apoyo • Flexibilidad con tasas financieras y términos 	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial de relaciones tensas • Potencial de interferencia no deseada con el negocio

Paso 2: ¿Tiene experiencia previa con alguna de estas fuentes de financiamiento?

Si es así, ¿tiene alguna idea? Si no, ¿qué pensamientos o inquietudes tienes?

Categoría 2: Fuentes de financiamiento de deuda

Leer: Además de utilizar recursos de financiación personal, muchos propietarios de empresas buscan fondos mediante préstamos o financiación mediante deuda. Las siguientes preguntas pueden ayudar a guiar la decisión de pedir prestado:

- ¿Estoy pidiendo prestado para hacer crecer mi negocio, no por motivos personales?
- ¿Estoy pidiendo prestado para respaldar un negocio que en última instancia no es ¿sostenible?
- ¿Es el momento adecuado para asumir este riesgo?
- ¿Me siento cómodo con los términos del préstamo que recibiría?
- ¿Estoy pidiendo prestado el monto correcto?
- ¿Podré pagar la deuda y mantener mis operaciones comerciales con un riesgo mínimo para un flujo de caja positivo?

Discutir: Imagine que está considerando pedir dinero prestado para su negocio. Como grupo, discutan cómo cada una de las preguntas anteriores les ayudaría con esta decisión.

Las tarjetas de crédito son la fuente más común de financiación de deuda, pero tienen altas tasas de interés. Una línea de crédito es una opción flexible que permite a los propietarios de empresas gestionar los altibajos de sus necesidades de flujo de efectivo. Los préstamos bancarios, los préstamos de microfinanzas y los préstamos entre pares también están disponibles y ofrecen muchas ventajas, pero generalmente requieren un proceso de solicitud riguroso.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean cada una de las descripciones de las fuentes de financiamiento de deuda en la página 182. Luego revisen la información que compara y contrasta estas fuentes de financiamiento de deuda.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE DEUDA: FORTALEZAS Y DEBILIDADES				
TARJETA DE CRÉDITO	LINEA DE CRÉDITO	PRÉSTAMO BANCARIO	MICRO-PRÉSTAMO DE FINANZAS	DE IGUAL A IGUAL PRÉSTAMO
El propietario realiza compras con tarjeta de crédito y se espera que devuelva el importe prestado con intereses.	Una institución financiera otorga un préstamo flexible que permite al propietario pedir prestado repetidamente para las necesidades de flujo de efectivo a corto plazo de la empresa.	Un banco presta dinero al propietario con la expectativa de pagos programados del principal con intereses.	Una organización presta una pequeña cantidad de dinero a una empresa que no puede recibir un préstamo bancario. Estos préstamos están disponibles en casi todos los países.	Las personas prestan préstamos a propietarios de negocios no relacionados a través de un servicio en línea.

LLAVE

 = Fuerza

 = Moderado

 = Debilidad

VELOCIDAD EN RECIBIR FONDOS	GARANTÍAS Y FINANCIERAS DECLARACIONES
 Tarjeta de crédito (reciba fondos rápidamente)	 Tarjeta de crédito (no requerido)
 Línea de crédito (tarda más en recibir fondos)	 Línea de crédito
 Préstamo bancario (tarda más en recibir fondos)	 Préstamo bancario (requerido)
 Préstamo de microfinanzas (tarda más en recibir fondos)	 Préstamo de microfinanzas
 Préstamos entre pares (tarda más en recibir fondos)	 Préstamos entre pares
SE REQUIERE BUENA CALIFICACIÓN CRÉDITO	TASA DE INTERÉS
 Tarjeta de crédito (no necesariamente requerido)	 Tarjeta de crédito (tasas relativamente altas)
 Línea de crédito	 Línea de crédito (tasas variables relativamente bajas)
 Préstamo bancario (requerido)	 Préstamo bancario (tasas fijas relativamente bajas)
 Préstamo de microfinanzas	 Préstamo de microfinanzas
 Préstamos entre pares	 Préstamos entre pares
TAMAÑO DEL PRÉSTAMO	
 Tarjeta de crédito (tamaño relativamente pequeño)	
 Línea de crédito	
 Préstamo bancario (tamaño relativamente grande)	
 Préstamo de microfinanzas (tamaño relativamente pequeño)	
 Préstamos entre pares (tamaño relativamente pequeño)	

Paso 2: Como grupo, lean en voz alta cada situación a continuación. Determine y anote qué opción de financiación de deuda cree que es mejor y los motivos de su elección.

Proporcione una respuesta para cada situación antes de leer la siguiente.

Situación A: Malik necesita 2000 inmediatamente para comprar materiales para su negocio de decoración navideña. Dada la estacionalidad de su negocio y su capacidad para realizar ventas inmediatas, confía en poder devolver este dinero en un plazo de 30 días.

Situación B: Nina tiene un negocio de fabricación de escaleras personalizadas. Lleva 18 meses en el negocio y necesita 35 000 para comprar un torno mejor. Tiene buen crédito pero poca garantía.

Situación C: Saki necesita 10.000 para financiar un juego que está desarrollando. Ella acaba de comenzar su negocio, no tiene estados financieros anteriores y anticipa que le tomará un tiempo devolver este dinero.

Paso 3: Escriba individualmente una respuesta a una de las siguientes preguntas:

¿Qué fuente de financiación de deuda le gustaría investigar más a fondo para su negocio?

Si no cree que su empresa necesite financiación mediante deuda en un futuro próximo, ¿sobre qué fuente de financiación mediante deuda le gustaría obtener más información?

Categoría 3: Fuentes de financiamiento poco frecuentes

Leer: En ocasiones, los propietarios de empresas pueden buscar opciones de financiación alternativas, como se muestra en el cuadro de la página siguiente. Estas opciones varían dependiendo de la industria y el tipo de oportunidad de negocio. No son comunes para la mayoría de los propietarios de pequeñas empresas.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean en voz alta las descripciones y los pros y los contras de los siguientes tipos de financiamiento.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO POCO FRECUENTES			
FUENTE	DESCRIPCIÓN	PROS	CONTRAS
Crowdfunding	Un gran número de personas aportan pequeñas cantidades de dinero a través de Internet a una empresa que apoyan.	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial para recaudar fondos importantes rápidamente • Genera cliente interés • Prueba la posible demanda del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muchas empresas carecen de suficiente "multitud" de seguidores. • Riesgo de que copien su idea de negocio
Inversor ángel	Una o más personas adineradas invierten en un negocio que tiene potencial de crecimiento importante.	<ul style="list-style-type: none"> • El prestatario recibe fondos y obtiene conexiones comerciales • El inversor actúa como asesor experimentado 	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial de opiniones diferentes e interferencia empresarial • Presión para entregar resultados
Empresa capital	Una empresa financiera invierte una gran cantidad de dinero y espera un crecimiento empresarial y una eventual venta del mismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Fondos significativos permitir que el negocio crezca rápidamente • Aumenta la credibilidad y ofrece potencial para atraer más clientes y mayores inversores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sacrificios del propietario cierto control del negocio • Enfoque intenso en hacer crecer y eventualmente vender el negocio • Presión para cumplir resultados
incubadora o acelerador	Una organización proporciona a una empresa espacio de trabajo, infraestructura, orientación y conexiones comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumenta la credibilidad • Reduce los gastos y la necesidad de efectivo • Proporciona experiencia, orientación y apoyo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial de no proporcionar suficiente valor al propietario del negocio. • Potencial para el propietario a ceder demasiado capital en el negocio
Conceder	El gobierno proporciona fondos a una empresa para un propósito específico.	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición y credibilidad que atrae inversores, clientes y otros prestamistas. • No es necesario reembolsar los fondos 	<ul style="list-style-type: none"> • Requiere tiempo para recibir fondos • Difícil calificar

Paso 2: Escriba individualmente una respuesta a la siguiente pregunta: ¿Qué fuente de financiación poco frecuente, si corresponde, le gustaría investigar más a fondo para su negocio? ¿Por qué?

4. INVESTIGACIÓN DE OPCIONES DE FINANCIACIÓN

Leer: Encontrar las mejores fuentes de financiación para su negocio requiere un esfuerzo constante. Las fuentes de financiamiento varían mucho según la ubicación, por lo que es importante hablar con personas de confianza en su red personal y comunitaria. Los recursos en línea, gubernamentales y comunitarios probablemente lo ayudarán con su búsqueda.

- Debatir:
- ¿Qué organizaciones locales o nacionales podrían proporcionar orientación o recursos para la financiación empresarial?
 - ¿Qué recursos en línea podrían proporcionar orientación para las empresas? ¿financiación?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Considere individualmente y luego escriba las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Qué recursos en línea revisará esta semana para obtener más información sobre posibles opciones de financiamiento? Si no sabe a qué recursos en línea acceder, ¿qué temas de financiación le gustaría investigar y comprender mejor?

- ¿Con quién hablarás esta semana de tu red personal o comunitaria para obtener más información sobre las opciones de financiamiento?

5. INTEGRIDAD EN LAS RELACIONES FINANCIERAS

Leer: El decimotercer artículo de fe afirma que creemos en ser

honesto. Las relaciones financieras se basan en la confianza y la integridad personal. Actuar con integridad significa que cumplimos nuestros acuerdos y evitamos prácticas engañosas.

Si pedimos dinero prestado, debemos asegurarnos de devolverlo. Como nos recuerda el Señor en Doctrina y Convenios: “Si pides prestado a tu prójimo, devolverás lo que tomaste prestado” (DyC 136:25).

Si obtenemos dinero para nuestro negocio a través de un préstamo, de inversionistas o mediante una subvención, debemos usar ese dinero para el fin para el que se nos dio, no para otro propósito. Cuando personas u organizaciones proporcionan dinero a nuestro negocio, deben poder confiar en que cumpliremos nuestro acuerdo.

Se nos ha aconsejado que nos mantengamos alejados de acuerdos financieros que no entendemos, que son demasiado buenos para ser verdad, que presentan conflictos de intereses o que nos colocan en situaciones éticamente cuestionables o ilegales.

Discutir: ¿Qué has aprendido acerca de tener integridad en asuntos financieros y evitar prácticas engañosas?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Escriba individualmente cómo puede mostrar integridad al recibir y utilizar dinero de otros para hacer crecer su negocio.

Paso 2: Como grupo, compartan algunas de las ideas que escribieron para el paso 1.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“No temas; porque yo estoy contigo; no desmayes; porque yo soy tu Dios: yo te fortaleceré; sí, te ayudaré; sí, te sustentaré con la diestra de mi justicia”
(Isaías 41:10).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio, si corresponde, se siente impulsado a realizar para ayudarle a encontrar financiación para su negocio?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?

**COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos**

Lea cada compromiso en voz alta a su compañero de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Mejorar en una de las formas que seleccioné para mostrar integridad.
- Compartir lo que he aprendido sobre integridad con mi familia o amigos.

Hablaré con la persona o personas que he identificado de mi red personal o comunitaria para obtener más información sobre las opciones de financiamiento para mi negocio.

Revisaré los recursos o temas en línea que he identificado para obtener más información sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 187).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró detalles financieros (consulte el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos" al comienzo del libro).).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



11

CONTINUAMENTE MEJORANDO MI NEGOCIO

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

•Comunicar: Petición y Escucha

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.Una visión para mi negocio
- 2.Estandarizando mi negocio
- 3.Asegurarme de que mi negocio cumpla con las leyes y regulaciones
- 4.Invertir en empleados
- 5.Establecer metas y medir el éxito de mi negocio



INFORME—Tiempo máximo: 25 minutos (páginas 190 y 191)

Haga una oración inicial.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Hablar con la persona o personas que identifiqué de mi red personal o comunitaria para obtener más información sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio.

Revisar los recursos o temas en línea que identifiqué para obtener más información sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver página 187).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (5 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana.

Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills					
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Monitor each other, can provide or inspire to you practice, foreign these important habits.						KEY: ● Within 1 hour ● Between 1-2 hours ● Significant effort					
	My Foundation Commitments	Business Development Commitments	Business Operations Commitments	“Thinker” Commitments	Action Partner Commitments	The week's Commitment Level	1	2	3	4	5
Example	Report and be grateful	1. Join in events and events (e.g., and)	Check a plan about my current costs								
Week 1	Self-reflection is a part of my business	Participate in the Super Cup Challenge	Begin saving in my business								
Week 2	Practice daily in Jesus Christ	Create a list of potential customer needs	Create a list of potential advantages for my business								
Week 3	Manage money	Report on my business with at least two potential customers	Fill out the assigned portion of my Personal Business Plan								
Week 4	Report and be obedient	Participate in the Mission A Day Challenge	Fill out the “Thinker” section of my Personal Business Plan								
Week 5	Take time to pray	Engage with my legal to engage and build my business	Fill out the “Action” section of my Personal Business Plan								
Week 6	Work with responsibility and persistence	Find a mentor and report on my business or for a business	Create an action plan for my business or for a business								
Week 7	Solve problems	Find a mentor and report on my business and personal money, reduce	Keep action records for my business and personal money								
Week 8	Be open and work together	Write a list of potential cash flow challenges my business may face	Write a plan to address the cash flow challenges my business may face								
Week 9	Seek training	Create a plan to grow my business	Create a plan to cut my business costs								
Week 10	Show gratitude	Ask with identified people to explore financing options	Identify areas where potential financing options for my business								
Week 11	Communicate, practice, and care	Report on the legal and regulatory requirements for my business	Practice and practice gathering my business financing plan								
Week 12	Monitor compliance	Write a list of ideas for meeting my business needs	Follow my Personal Business Plan based on presentation feedback								

PASO 2: INFORME AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendió al investigar posibles opciones de financiamiento para su negocio?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

 Nombre del socio de acción

Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: COMUNICAR: PETICIÓN Y ESCUCHA

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 192 y 193)

Reflexión: ¿Cuándo ha respondido el Padre Celestial a mis oraciones?

Ver: "Creating Lift", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 193.)

Discutir: ¿Cómo podemos reconocer las respuestas a nuestras oraciones? ¿Por qué escuchar es una parte esencial de la oración?

Lea: Doctrina y Convenios 8:2 y la cita del presidente Russell M. Nelson (a la derecha).

Debate: ¿Por qué escuchar es una habilidad esencial? ¿Cómo puede ayudar escuchar atentamente?
nosotros en nuestro trabajo?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean los pasos en el cuadro a continuación y analicen brevemente cómo pueden convertirlos en mejores oyentes.



Paso 2: Pídale a uno o dos miembros del grupo que le cuenten a los demás sobre un desafío o pregunta que tengan. Todos los demás deberían intentar escuchar, siguiendo estos pasos.

Paso 3: Cuando termine, pregunte a los miembros del grupo que hablaron cómo se sintieron cuando el grupo realmente intentó escuchar.

DOCTRINA Y FACTOS 8:2

"Te lo diré en tu mente y en tu corazón, por el Santo fantasma, que vendrá sobre vosotros y que habitará en tu corazón."

PRESIDENTE RUSSELL M. NELSON

"Tu alma será Será una bendición aprender a escuchar y luego escuchar para aprender de los niños, los padres, los socios, los vecinos y los líderes de la Iglesia, todo lo cual aumentará la capacidad de escuchar los consejos de lo alto".

"Escuchar para aprender"
Liahona, mayo de 1991, 24

Lea: Citas del presidente Henry B. Eyring y del élder Robert D. Hales (a la derecha).

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Marque la casilla cuando complete cada acción.

- Ore individualmente y como familia cada mañana y noche.
Dedique tiempo después de cada oración a escuchar con reverencia en busca de orientación.
- Comparte lo que has aprendido hoy sobre la comunicación con tu familia o amigos.

CREANDO ASCENSO

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Para hacer despegar un avión, debes crear sustentación. En aerodinámica, la sustentación ocurre cuando el aire pasa sobre las alas de un avión de tal manera que la presión debajo del ala es mayor que la presión sobre el ala. Cuando la sustentación hacia arriba excede la fuerza de gravedad hacia abajo, el avión se eleva del suelo y logra volar.

De manera similar, podemos crear elevación en nuestra vida espiritual. Cuando la fuerza que nos empuja hacia el cielo es mayor que las tentaciones y la angustia que nos arrastran hacia abajo, podemos ascender y elevarnos al reino del Espíritu.

Aunque hay muchos principios del Evangelio que nos ayudan a lograr la elevación, me gustaría centrarme en uno en particular.

¡Oración!

La oración es uno de los principios del evangelio que proporciona elevación. La oración tiene el poder de elevarnos de nuestras preocupaciones mundanas. La oración puede elevarnos a través de las nubes de desesperación u oscuridad hacia un horizonte brillante y claro.

Una de las mayores bendiciones, privilegios y oportunidades que tenemos como hijos de nuestro Padre Celestial es que podemos comunicarnos con Él a través de la oración. Podemos hablarle de las experiencias, pruebas y bendiciones de nuestra vida. Podemos escuchar y recibir guía celestial del Espíritu Santo en cualquier momento y en cualquier lugar.

(Véase Dieter F. Uchtdorf, "Prayer and the Blue Horizon", Ensign o Liahona, junio de 2009, págs. 5–6).

Volver a la página 192.

PRESIDENTE
HENRY B. EYRING

"Nuestro Padre Celestial escucha las oraciones de Sus hijos al otro lado la tierra suplicando por comida para comer, por ropa para cubrir sus cuerpos y por la dignidad que se obtendría al poder sustentarse por sí mismos".

"Oportunidades para hacer Bueno", Alférez o Liahona, mayo de 2011, pág. 22

MAYOR
ROBERT D. HALES

"Debemos pedir ayuda a nuestro Cielo padre y buscar fortaleza mediante la expiación de Su Hijo Jesucristo. Tanto en las cosas temporales como en las espirituales, [esto] nos permite convertirnos en proveedores providentes para nosotros y los demás".

"Convertirse en providente Proveedores Temporal y Espiritualmente", Alférez o Liahona, Mayo de 2009, 7 y 8



APRENDER: Tiempo máximo: 65 minutos (páginas 194 a 202)

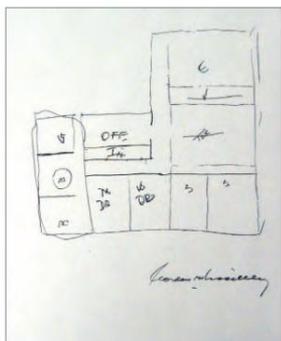
1. UNA VISIÓN PARA MI NEGOCIO

Leer: Los dueños de negocios exitosos piensan y comunican lo que se convertirá su negocio. Determinan una visión para su negocio. Una visión es una imagen de un estado futuro deseado. En la Perla de Gran Precio leemos que el Señor “creó todas las cosas. espiritualmente, antes de que estuvieran naturalmente sobre la faz de la tierra” (Moisés 3:5). De manera similar, los dueños de negocios deben crear mentalmente el futuro del negocio que pretenden construir físicamente.

Crear una visión es una señal de liderazgo. Las Escrituras enseñan: “Sin visión, el pueblo perece” (Proverbios 29:18).

Esta verdad se aplica directamente a su negocio. Su visión guiará sus acciones y le ayudará a usted y a las personas con las que trabaja a centrar su energía y sus esfuerzos.

No basta con crear una visión y luego esperar que su negocio tenga éxito. Necesitará trabajar duro y ser persistente para hacer realidad su visión.



Izquierda: Bosquejo del presidente Gordon B. Hinckley para el desarrollo de templos pequeños, 1997. Derecha: Un templo pequeño terminado en la Colonia Juárez, México, dedicado en 1999.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: En el marco de la página siguiente, haga un dibujo de cómo será su negocio una vez que haya logrado el éxito futuro que imagina. Sea lo más detallado posible. Siéntase libre de agregar palabras o frases descriptivas a su imagen.

Mi visión para mi negocio.



Paso 2: Haga que algunos miembros del grupo compartan y expliquen su imagen.

Paso 3: Enumere los hitos que su empresa debe alcanzar para hacer realidad la visión que creó en el paso 1. Si es posible, calcule cuándo alcanzará estos hitos.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

2. ESTANDARIZAR MI NEGOCIO

Leer: Una empresa no debe depender completamente de su dueño. Los propietarios de empresas exitosas crean manuales de operaciones y documentan sus flujos de trabajo para mostrar cómo realizar el trabajo estándar de su empresa. Estos recursos fomentan la calidad y la coherencia en los procesos de una empresa. Son útiles para capacitar a nuevos empleados y para mantener las mejores prácticas entre los empleados actuales. Deben revisarse y actualizarse con frecuencia.

Crear un manual de operaciones y documentar sus flujos de trabajo para tareas específicas establecerá expectativas, ayudará a los empleados a alcanzar objetivos comunes y garantizará la coherencia. Esta documentación permite que alguien realice una tarea cuando un empleado que normalmente la realiza está enfermo, se toma vacaciones, tiene una emergencia o abandona el negocio. Con flujos de trabajo detallados implementados, puede trabajar para mejorar su negocio en lugar de simplemente trabajar para su negocio.

Crear un manual de operaciones y documentar sus flujos de trabajo también le ayudará si es el único empleado de su empresa. El proceso de documentación le ayudará a estructurar y estandarizar su negocio. Ayudará a que su negocio esté mejor organizado.

Los flujos de trabajo documentados también sirven como recurso de conocimiento para ayudarle a recordar tareas que puede realizar con poca frecuencia.

Debate: • Como propietario de un negocio, ¿por qué es importante para usted crear
¿Un manual de operaciones y documentar sus flujos de trabajo para tareas específicas?

- ¿Qué tareas o procesos comerciales debería documentar para
¿El trabajo se puede realizar de manera consistente?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Elija una tarea comercial importante que realice con regularidad. Esta tarea podría ser algo sencillo como crear una factura o recibir un pago. Escriba la tarea y luego escriba instrucciones paso a paso sobre cómo completarla. Este ejercicio es el primer paso para crear un manual de operaciones para su negocio.

Ejemplo: hacer un depósito

1. Abrir libro mayor
2. Ingrese la fecha de depósito
3. Ingrese el nombre de la persona o empresa que realiza el depósito.
4. Ingrese el monto del depósito
5. Ingrese la cuenta para depósito
6. Haga clic en Guardar

Tarea: _____

Instrucciones paso a paso:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

3. ASEGURAR QUE MI NEGOCIO CUMPLE CON LAS LEYES Y REGLAMENTOS

Leer: Los dueños de negocios son responsables de garantizar que sus negocios cumplan con todas las leyes y regulaciones. Las leyes y regulaciones varían según la industria y la ubicación, por lo que es importante que cada propietario de negocio piense en sus requisitos legales y regulatorios a (1) nivel local, (2) nivel estatal o provincial, (3) nivel nacional y (4) nivel internacional.

ACTIVIDAD (15 minutos) –

Paso 1: El propósito de esta actividad es identificar y discutir los requisitos legales que quizás no conozca. Como grupo, lean en voz alta la lista de categorías legales y regulatorias en la columna izquierda a continuación. Marque la casilla para cada requisito legal o reglamentario que crea que se aplica a su negocio. Si conoce los detalles de la casilla que marcó, inclúyalos en la columna "Notas". Si la fila no se aplica a su negocio, omítala.

REQUISITOS LEGALES PARA MI NEGOCIO						
	Ejemplos locales		Estado o Provincial	Nacional	Internacional	Notas
Negocio estructura	Corporación; camaradería					
Seguridad y privacidad de los datos	Datos financieros; información personal					
Empleo y trabajo	Salario mínimo; protección del trabajo infantil; adaptaciones para discapacidades					
Regulaciones ambientales	Deposito de basura; prevención de la contaminación					
Regulaciones financieras	Leyes de valores; Leyes antimonopolios					
Normas de salud y seguridad.	Protección contra caídas; protección respiratoria					
Requisitos de seguro	Seguro de responsabilidad; seguro de compensación de trabajadores					
Intelectual propiedad	Derechos de autor; patentar					
Licencias y permisos	Licencia de negocios; permiso de manipulación de alimentos					

Paso 2: Como grupo, analice algunos recursos locales y regionales que pueden ayudar a los propietarios de empresas a comprender sus obligaciones legales y reglamentarias.

Paso 3: Encierre en un círculo individualmente las áreas del cuadro anterior que investigará esta semana para su negocio.

4. INVERTIR EN LOS EMPLEADOS

Leer: Agregar un nuevo empleado a su empresa es una decisión importante que requiere un proceso de contratación organizado y una consideración en oración.

Los dueños de negocios exitosos escriben descripciones de trabajo detalladas para guiar sus decisiones de contratación. Una descripción del puesto informa al solicitante sobre los requisitos laborales y ayuda al empleador a comunicar las habilidades, conocimientos y habilidades que necesitará el nuevo empleado.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Escriba individualmente las respuestas a las siguientes preguntas. Esta actividad le ayudará a generar ideas que podría utilizar en una futura descripción de trabajo.

Paso 1: considere la contratación de su primer (o próximo) empleado. ¿Qué necesidades cubriría este empleado?

Paso 2: ¿Qué habilidades, conocimientos o habilidades necesitaría tener este empleado?

Discutir: ¿Por qué es importante ser metódico y orar cuando contratar a un empleado?

Leer: Para crear un negocio próspero, es esencial que usted lidere y empodera a tus empleados. Un líder es alguien que motiva a otras personas a seguirlo. El liderazgo no se deriva de un título o puesto; se gana por la capacidad de persuadir, alentar y guiar al grupo hacia una meta deseada. Para potenciar tu

empleados significa brindarles oportunidades para demostrar y desarrollar sus habilidades e intereses. Los propietarios de empresas inteligentes ayudan a sus empleados a alinear su crecimiento personal con el crecimiento del negocio.

Debate: ¿Cómo podría empoderar a sus empleados actuales y futuros?

Leer: Como propietario de una empresa, puede demostrar liderazgo mediante la forma en que contrata y administra a sus empleados. Esta sección describe tres principios rectores.

El primer principio es contratar despacio y despedir rápido. Por ejemplo, imaginemos que Vivian tiene un negocio de cuidados a domicilio. Se toma cuidadosamente el tiempo para contratar al mejor candidato basándose en una descripción detallada del puesto. También toma medidas inmediatas para despedir a un empleado que demuestra que no es adecuado para el puesto o el negocio. En ambos casos, Vivian toma decisiones que beneficiarán a sus empleados y a su empresa a largo plazo.

Un segundo principio rector es proporcionar una formación adecuada. Por ejemplo, imaginemos que un ingeniero mecánico llamado Nat tiene su propio negocio. Nat ayuda a su empleado Miles a crear un plan de desarrollo personal y le brinda acceso a capacitación. Con sus nuevas habilidades y formación, Miles pronto podrá gestionar varios proyectos importantes para la empresa. A su vez, Nat tiene más tiempo para centrarse en hacer crecer el negocio.

Un tercer principio rector es inspeccionar más y asumir menos. Este principio no sugiere que debas microgestionar a tus empleados. Más bien, significa que debes ser consciente del trabajo que están haciendo y cómo puedes ayudarlos. Por ejemplo, imaginemos que César tiene una empresa de diseño gráfico. Desarrolla estrechas relaciones laborales con sus empleados y dedica tiempo a hacer preguntas, escuchar, guiar y permanecer cerca del trabajo que realizan.

Debate: ¿Cómo podrían ayudarte estos principios en tu negocio?

5. ESTABLECER METAS Y MEDIR EL ÉXITO DE MI NEGOCIO

Leer: Las metas son pasos que nos ayudan a hacer realidad nuestra visión. podemos trabajar lograr nuestra visión si la dividimos en metas pequeñas e incrementales para completarlas con el tiempo. Las siglas SMART nos pueden recordar fijar objetivos que tengan las siguientes características:

- Específico: incluya una descripción detallada de lo que se logrará.
- Medible: incluir una métrica o indicador para medir el progreso.
- Alcanzable: establezca objetivos que sean realistas y alcanzables.
- Relevante: establecer objetivos que sean importantes y proporcionen motivación.
- Con límite de tiempo: incluya la fecha en la que se alcanzará el objetivo.

Como propietario de un negocio, piense en su visión a largo plazo y divídala en objetivos más pequeños que puedan lograrse mediante concentración y perseverancia.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Esta actividad le ayudará a aprender cómo crear metas para lograr su visión.

Paso 1: Piensa en cómo quieres que sea tu negocio dentro de tres años.

Luego, crea metas más pequeñas que te ayudarán a hacer realidad tu visión. Revise el siguiente ejemplo para ver cómo podría funcionar.

3 años: En 3 años tendremos nuestra propia oficina con al menos 5 empleados.
Ganaremos al menos 1 millón en ingresos anuales.

1 año: En 1 año habré contratado a mi primer empleado y habremos ganado 250.000 euros anuales.

90 días: En 90 días habré realizado 40 ventas y obtenido 75.000 en ingresos.

30 días: En 30 días habré realizado 10 ventas y obtenido 20.000 de ingresos.

Esta semana: Esta semana haré 50 llamadas de ventas y realizar 3 ventas.

Paso 2: Ahora crea tu propia versión a continuación. Comience donde se sienta más cómodo para crear sus objetivos. Recuerde utilizar los principios SMART de la página 201.

3 años:

1 año:

90 días:

30 días:

Esta semana:

Leer: Mientras trabaja para hacer realidad su visión, asegúrese de mantener los siguientes comportamientos diarios:

- Sea constante trabajando en sus objetivos todos los días.
- Realice un seguimiento de su progreso en detalle.
- Sea flexible al ajustar sus objetivos cuando sea apropiado.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la cita a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“La fe es para el futuro. La fe se basa en el pasado pero nunca anhela permanecer allí. La fe confía en que Dios tiene grandes cosas reservadas para cada uno de nosotros” (Jeffrey R. Holland, “The Best Is Yet to Be”, Ensign o Liahona, Enero de 2010, 27).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio se siente impulsado a realizar para ayudarle a hacer crecer su negocio?

¿Qué acción tomará esta semana para realizar el cambio que identificó anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos (páginas 204 y 205)

MI PRESENTACIÓN DE NEGOCIO

Leer: La próxima semana se le pedirá que haga una presentación de cinco minutos sobre su negocio. Su Planificador personal de negocios (páginas 224 y 225) debería ser un buen recurso para ayudarlo a prepararse.

Suponga que está haciendo esta presentación ante un grupo de inversores potenciales. Puede decidir cómo organizar y realizar su presentación, pero debe incluir los siguientes elementos:

- La necesidad insatisfecha del cliente que te dirigirás
- El servicio o producto que usted ofrecerá
- Su ventaja competitiva
- Sus clientes objetivo
- Su plan para adquirir clientes
- Recursos que necesitará
- Evidencia de que su negocio puede ser rentable
- Próximos pasos para su negocio

Prepare una presentación profesional y de alta calidad y practíquela para asegurarse de que dure menos de cinco minutos. Vístase con ropa de negocios para realizar su presentación.

La próxima semana es nuestra última reunión de grupo programada. Después de nuestras presentaciones comerciales, nos tomaremos un tiempo para reflexionar y celebrar. Planifique que esta reunión dure 2,5 horas. Los miembros del grupo podrían traer refrigerios para compartir después de las presentaciones.

Nota para el facilitador: Se le anima a invitar a dos o tres profesionales de negocios de la estaca o comunidad a unirse al grupo la próxima semana y brindar comentarios sobre las presentaciones de negocios. Usted y estos profesionales completarán formularios para entregárselos al presentador inmediatamente después. El propósito de estos formularios no es evaluar las habilidades de presentación, sino proporcionar ideas sobre cómo desarrollar o mejorar diversos elementos del negocio de una persona.

Antes de la reunión de la próxima semana, haga copias del formulario de la página 218. Necesitará tener tres o cuatro copias para cada miembro del grupo.

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Ore individualmente y en familia cada mañana y noche.
- Compartir lo que he aprendido sobre la comunicación con mi familia o amigos.

Investigaré los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio.

Prepararé y practicaré la realización de mi presentación comercial.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 203).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con clientes potenciales, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró detalles financieros (consulte el cuadro Evaluación de mis esfuerzos al comienzo del libro).

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.



12

PRESENTACIÓN MI NEGOCIO

PRINCIPIO "MI FUNDACIÓN"

- Recibir las ordenanzas del templo

PRINCIPIOS DE NEGOCIO, HABILIDADES, Y HÁBITOS

- 1.Continuar con mi grupo de autosuficiencia
- 2.Mi camino hacia la autosuficiencia
- 3.Presentar mi negocio



INFORME—Tiempo máximo: 15 minutos (páginas 208 y 209)

Haga una oración inicial.

Porque queremos tener tiempo para reflexionar sobre las últimas 12 semanas de este curso, Para discutir cómo avanzar y dar tiempo a todos los miembros del grupo para hacer sus presentaciones de negocios, planifique que esta reunión dure 2,5 horas.

COMPROMISOS DE LA ÚLTIMA SEMANA

Cumplir con los compromisos de “Mi Fundación”.

Investigar los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio.

Preparar y practicar la realización de mi presentación comercial.

Revisar mi página “Reflexionar” y cumplir los compromisos (ver página 203).

Contactar y apoyar a mi socio de acción.

PASO 1: EVALUAR CON EL SOCIO DE ACCIÓN (3 minutos)

Tómate unos minutos para evaluar tus esfuerzos por cumplir tus compromisos esta semana. Utilice el cuadro “Evaluación de mis esfuerzos” al comienzo de este libro de trabajo. Luego comparte tu evaluación con tu compañero y discute con él o ella la siguiente pregunta.

Discutir: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos?
¿esta semana?

EVALUATING MY EFFORTS						Key Business Skills	
*This chart will help you track your progress. You will have the opportunity to fill it out during the "Review" part of each week's group meeting.						The week's Commitments (page 203)	Review (page 209)
INSTRUCTIONS: Evaluate your effort to keep the commitments you make each week. Share your evaluation with your action partner. Review what you can continue to improve on your practice, focusing on the important habits.							
	My Foundation [®] Commitments	Business Development Commitments	Business Operations Commitments	"Remember" Commitments	Action Partner Commitments		
Example	Review and fix content	Use an outline and master the story	Check a plan for my business pitch				
Week 1	Self-reflection is a part of my leadership	Participate in the Paper Cup Challenge	Begin writing my business plan				
Week 2	Practice skills in social media	Create a list of five unique customer needs	Create a list of comparable advantages for my business				
Week 3	Manage money	Have conversations with at least five potential customers	Fill out the assigned section of my Personal Business Plan				
Week 4	Review and fix content	Participate in the Make a Deal Challenge	Fill out the "What" section of my Personal Business Plan				
Week 5	Communicate	Experiment with new ways to engage and inspire my customers	Fill out the "How" section of my Personal Business Plan				
Week 6	Work with respect, safety and generosity	Use a method and expense log for my business or for a freelance business	Create an expense statement for my business or for a freelance business				
Week 7	Solve problems	Pay myself a wage and save my business and personal money, separate	Keep my own records for my business and personal money				
Week 8	Develop a new idea or opportunity	Write a list of potential customers that I changed the business my idea	Write a plan to address the most five challenges my business may face				
Week 9	Learn marketing	Create a plan to grow my business	Create a plan to cut my business costs				
Week 10	Show insight	Ask with identified people in my business for feedback	Learn more about potential marketing options for my business				
Week 11	Communicate practice and ideas	Research the legal and regulatory requirements for my business	Practice my plan for delivering my business presentation				
Week 12	Review progress and plan	Write a list of ideas for meeting my business needs	Write my Personal Business Plan based on presentation feedback				

PASO 2: INFORME AL GRUPO (5 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, reúnanse como grupo e informen sus resultados. Recorra el grupo y cada estado, ya sea que se haya calificado en rojo, amarillo o verde para cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indique también la cantidad de días que practicó cada una de las habilidades comerciales clave, como se indica en el cuadro "Evaluación de mis esfuerzos".

PASO 3: COMPARTE TUS EXPERIENCIAS (5 minutos)

Ahora comparta en grupo las cosas que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Discuta:
- ¿Qué experiencias tuvo al mantener su
¿Compromisos de "Mi Fundación"?
 - ¿Qué aprendió al investigar los aspectos legales y regulatorios?
requisitos para su negocio?

PASO 4: ELIJA SOCIOS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la próxima semana. Generalmente, los socios de acción son del mismo sexo y no son miembros de la familia.

Tómese un par de minutos para reunirse con su compañero de acción. Preséntense y discutan cómo se comunicarán entre sí durante la semana.

Aunque esta es la última semana del grupo, debes tener un compañero de acción que te ayude con tu compromiso de la semana 12.

 Nombre del socio de acción

 Información del contacto

Escriba cómo y cuándo se comunicarán esta semana.

SOL	MI	MARTES	CASARSE	JUEVES	VIE	SE SENTÓ



MI FUNDACIÓN: RECIBIR ORDENANZAS DEL TEMPLO

Tiempo máximo: 20 minutos (páginas 210 y 211)

Reflexiona: ¿Cuáles son algunas de las cosas que más te importan?

Ver: "Hacer lo que más importa", disponible en srs.lds.org/videos.

(¿No hay vídeo? Lea la página 211.)

Discutir: ¿Qué cosas insignificantes nos distraen de progresar?

¿Cómo pueden ayudarnos las ordenanzas del Evangelio?

Lea: La cita del presidente Boyd K. Packer (a la derecha).

Analizar: Al buscar la autosuficiencia, ¿por qué es importante ser dignos del templo?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Con un compañero, lea la cita del élder Quentin L. Cook (a la derecha) y los siguientes pasajes de las Escrituras. Subraye las bendiciones prometidas para quienes adoran en el templo.

"En sus ordenanzas, el poder de la piedad se manifiesta" (DyC 84:20).

"Y para que crezcan en ti, y reciban la plenitud del Espíritu Santo, y se organicen según tus leyes, y estén preparados para obtener todo lo necesario" (DyC 109:15).

"Y cuando tu pueblo transgreda, cualquiera de ellos, rápidamente se arrepentirá y volverá a ti, y hallará favor ante tus ojos, y será restaurado a las bendiciones que has ordenado que se derramen sobre aquellos que te reverenciarán en tu casa. " (DyC 109:21).

"Y te pedimos, Santo Padre, que tus siervos salgan de esta casa armados con tu poder, y que tu nombre esté sobre ellos, y tu gloria los rodee, y tus ángeles estén a cargo de ellos" (DyC 109:22).

"Te pedimos, Santo Padre, . . . que ningún arma forjada contra ellos prosperará" (DyC 109:24–25).

Paso 2: Medite individualmente: "¿Qué necesito cambiar en mi vida para participar en las ordenanzas del templo con más frecuencia?" Escribe tus ideas en el espacio a continuación.

PRESIDENTE
BOYS K. PACKER

"El Señor nos bendecirá mientras atendemos a la obra de ordenanzas sagradas de los templos. . . . Seremos bendecidos en todo. de nuestros asuntos. Seremos elegibles para que el Señor se interese en nuestros asuntos tanto espirituales como temporales".

El Santo Templo
(1980), 182

MAYOR
QUENTIN L. COCINERO

"Nos iría bien estudiar la sección 109 de Doctrina y Convenios y

seguir la advertencia del presidente [Howard W.] Hunter de "hacer establecer el templo del Señor como el gran símbolo de [nuestra] membresía".

"Mírate a ti mismo en el Temple", Ensign o Liahona, mayo de 2016, pág. 99; citando Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Howard W. Hunter (2015), 178

Comprométete: Comprométete a realizar las siguientes acciones durante la semana. Marque la casilla cuando complete cada acción:

- Si tiene una recomendación para el templo, fije una fecha para asistir a la templo.
- Si no tiene una recomendación para el templo, reúnanse con su obispo o presidente de rama para analizar cómo puede prepararse para recibir las ordenanzas del templo.
- Comparte lo que has aprendido sobre las ordenanzas del templo con tu familia o amigos.

HACER LO QUE MÁS IMPORTA

Si no puede ver el vídeo, elija un miembro del grupo para que lea el siguiente guión.



NARRADOR: Un avión se estrelló en Florida una noche oscura de diciembre. Más de 100 personas murieron. Estaba a sólo 20 millas de la seguridad.

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Después del accidente, los investigadores intentaron determinar la causa. De hecho, el tren de aterrizaje se había bajado correctamente. El avión estaba en perfectas condiciones mecánicas. Todo funcionaba correctamente, todo excepto una cosa: una bombilla fundida. Esa pequeña bombilla... vale unos 20 centavos—comenzó el cadena de acontecimientos que finalmente provocaron la trágica muerte de más de 100 personas.

Por supuesto, la bombilla averiada no provocó el accidente; Sucedió porque la tripulación se centró en algo que parecía importar en ese momento mientras perdía de vista lo que importaba más.

La tendencia a centrarse en lo insignificante a expensas de lo profundo no sólo les ocurre a los pilotos sino a todos. Todos estamos en riesgo. . . . ¿Están tus pensamientos y tu corazón enfocados en esas cosas pasajeras y de corta duración que sólo importan en el momento o en cosas que ¿importa más?

(“Estamos haciendo un gran trabajo y No puedo bajar”, Liahona , Liahona, mayo de 2009, 59, 60)

[Volver a la página 210.](#)



APRENDER: Tiempo máximo: 105 minutos (páginas 212 a 215)

1. CONTINUAR MI GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA

Leer: Después de completar Iniciar y hacer crecer mi negocio para

Por supuesto, algunos grupos optan por seguir reuniéndose pero con menos frecuencia. Encuentran valor en aprender juntos constantemente, apoyarse mutuamente para hacer crecer sus negocios y trabajar para superar los desafíos.

Si decide continuar reuniéndose, seleccione un líder de grupo y establezca un calendario de reuniones. No es necesario que el facilitador actual sea el líder del grupo. El líder se comunica con el grupo y trabaja para garantizar que las reuniones estén bien organizadas y sean útiles para cada miembro. El líder debe planificar temas y crear una agenda para cada reunión basada en los aportes del grupo. La agenda puede incluir actividades como escuchar a un orador invitado, discutir un libro relacionado con los negocios que los miembros del grupo hayan leído con anticipación o trabajar juntos para desarrollar habilidades comerciales.

Algunos grupos también organizan textos grupales para que puedan comunicarse con regularidad. Ofrecen aliento; compartir artículos, videos y otros contenidos; y recomendar contactos y recursos comerciales.

Para facilitar experiencias adicionales de establecimiento de contactos, es posible que desee coordinar con el especialista en autosuficiencia de su estaca para organizar una reunión para los miembros de su grupo y otras personas de la estaca que hayan completado el curso.

Discutir: ¿Les gustaría seguir reuniéndonos como grupo? Si es así, analice cómo le gustaría mantenerse en contacto para apoyarse mutuamente en el crecimiento de sus negocios.

2. MI CAMINO HACIA LA AUTOSUFICIENCIA

Leer: Durante las últimas 12 semanas has establecido nuevos hábitos y volverte más autosuficiente. El Señor quiere que usted continúe aprovechando estas habilidades y desarrollando otras nuevas. Al orar y escuchar, el Espíritu Santo puede ayudarle a saber qué cosas necesita mejorar en su vida.

Discute: ¿Qué cambios has visto en tu vida durante las últimas 12 semanas?

ya que ha asistido a reuniones de grupo, ha cumplido compromisos y
¿Trabajaste para ser más autosuficiente?

Leer: Hay muchas maneras en las que puedes seguir trabajando para ser más autosuficiente. Tú podrías:

- Estudie y continúe viviendo los 12 principios y hábitos de autosuficiencia de “Mi fundamento”.
- Continúe ayudando a los miembros de su grupo.
- Comparte lo que has aprendido y tu testimonio de autosuficiencia con otros en la iglesia y en tu comunidad.
- Ser facilitador de un nuevo grupo de autosuficiencia.
- Desarrolla tus habilidades participando en uno de los otros grupos de autosuficiencia.
- Estudie los principios doctrinales de la autosuficiencia a continuación.

PRINCIPIOS DOCTRINALES DE LA AUTOSUFICIENCIA		
LA AUTOSUFICIENCIA ES UN MANDAMIENTO	EL PROPÓSITO DEL SEÑOR ES PROVEEDOR PARA SUS SANTOS, Y EL TIENE TODO EL PODER PARA HACERLO	LO TEMPORAL Y LO ESPIRITUAL SON UNO
Doctrina y Convenios 78:13–14; Moisés 2:27–28	Doctrina y Convenios 104:15; Juan 10:10; Mateo 28:18; Colosenses 2:6–10	Doctrina y Convenios 29:34; Alma 34:20–25

Debate: • ¿Qué puedes hacer para seguir progresando en tu propio camino hacia la autosuficiencia?

• ¿Qué puedes hacer para defender la autosuficiencia dentro de tu estaca y comunidad?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Escriba individualmente su respuesta a la siguiente pregunta: ¿Qué acciones puedo tomar en las próximas semanas para ayudarme a mí y a mi familia a ser más autosuficientes?

Lea: A medida que continúe su camino hacia la autosuficiencia, recuerde el siguiente consejo del élder Marvin J. Ashton: “El Señor se preocupa lo suficiente por nosotros como para darnos dirección para servir y la oportunidad de desarrollar la autosuficiencia. Sus principios son consistentes y nunca cambian” (“Da con sabiduría para que reciban con dignidad”,

Ensign, noviembre de 1981, pág. 91).

El profeta Nefi aconsejó: “Y ahora, amados hermanos míos, después de haber entrado en esto... . camino, me gustaría preguntar si todo está hecho? He aquí, os digo: No; porque no habéis llegado hasta aquí sino por la palabra de Cristo, con una fe inquebrantable en él, confiando totalmente en los méritos de aquel que es poderoso para salvar. . . . Debéis seguir adelante con firmeza en Cristo” (2 Nefi 31:19–20).

3. PRESENTANDO MI NEGOCIO

Nota para el facilitador: si aún no lo ha hecho, presente a los invitados que brindarán comentarios durante las presentaciones.

Leer: Una de nuestras habilidades comerciales clave es la venta. Negocio exitoso

Los propietarios hablan con clientes potenciales todos los días, tanto formal como informalmente, para compartir su mensaje comercial, obtener comentarios y, en última instancia, generar ventas. Hoy realizaremos presentaciones comerciales a los miembros de nuestro grupo y a los invitados que se han unido a nosotros.

El propósito de su presentación comercial es comunicar claramente el valor que ofrece su negocio. El facilitador, los invitados y los miembros del grupo no deben evaluar sus habilidades de presentación, sino que deben brindar ideas sobre cómo desarrollar o mejorar diversos elementos de su negocio. En el futuro, es probable que tenga oportunidades adicionales para promocionar su negocio a medida que vende, establece relaciones, recluta socios o inversores o busca financiación.

Su presentación debe incluir información sobre:

- La necesidad del cliente que su empresa abordará.
- El servicio o producto que ofrecerás.
- Tu ventaja competitiva.
- Sus clientes objetivo.
- Su plan para adquirir sus clientes objetivo.
- Los recursos que necesitarás para tu negocio.
- Evidencia de que su negocio puede ser rentable.
- Los próximos pasos que dará para hacer avanzar su negocio.

ACTIVIDAD (60–90 minutos dependiendo del número de presentaciones)

Las presentaciones deben realizarse de acuerdo con las siguientes pautas.

ANTES DE LAS PRESENTACIONES



Asigna un cronometrador.

DURANTE CADA PRESENTACIÓN



La presentación debe durar cinco minutos o menos.



El facilitador y los invitados completan un formulario de comentarios sobre la presentación (consulte la página 218).

DESPUÉS DE CADA PRESENTACIÓN



El facilitador y los invitados se toman cinco minutos para hacer preguntas y brindar comentarios. Si hay tiempo, los miembros del grupo también pueden participar.



El facilitador y los invitados entregan los formularios de comentarios al presentador.



PENSAR—Tiempo máximo: 5 minutos

Piense individualmente en lo que ha aprendido hoy y considere lo que el Señor quiere que haga. Lea la escritura a continuación y escriba las respuestas a las preguntas.

“Y es mi propósito proveer para mis santos, porque todas las cosas son mías.

“Pero debo hacerlo a mi manera; y he aquí, esta es la manera que yo, el Señor, he decretado para proveer a mis santos: que los pobres sean exaltados, y los ricos sean humillados.

“Porque la tierra está llena, y hay bastante y de sobra; sí, prepararé todas las cosas y se las he dado a los hijos de los hombres para que sean sus propios agentes” (DyC 104:15–17).

Según lo que ha aprendido hoy, ¿qué cambio le inspira hacer para impulsar su negocio en el corto plazo?

¿Qué acción tomarás esta semana para realizar el cambio que deseas?
identificado anteriormente?



COMMIT: Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su socio de acción. Su capacidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará drásticamente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Prometa cumplir sus compromisos y luego firme a continuación.

MIS COMPROMISOS

Mantendré los compromisos de "Mi Fundación" para esta semana:

- Si tengo una recomendación para el templo, fije una fecha para asistir al templo.
- Si no tengo una recomendación para el templo, reunirme con mi obispo o rama presidente para analizar cómo puedo prepararme para recibir mis ordenanzas del templo.
- Compartir lo que he aprendido sobre las ordenanzas del templo con mi familia o amigos.

Escribiré en mi cuaderno de negocios una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio durante la próxima semana.

Perfeccionaré mi Planificador personal de negocios según los comentarios de mi presentación.

Revisaré mi página "Reflexionar" y cumpliré los compromisos (ver página 216).

Me pondré en contacto y apoyaré a mi socio de acción.

mi firma

Firma del socio de acción.

Haga una oración final.

Después de la oración, es posible que desee tomar una foto grupal y tomar un refrigerio para celebrar las experiencias del grupo con el curso.

FORMULARIO DE COMENTARIOS DE PRESENTACIÓN	
Nombre del presentador:	Nombre del revisor:
INSTRUCCIONES: Por favor complete los cuatro cuadros a continuación mientras la persona hace su presentación. Entregue el formulario a la persona inmediatamente después de la presentación.	
Atributos más prometedores de la idea de negocio	Posibles preocupaciones sobre el Idea de negocio
Ideas para mejorar	Contactos recomendados

CARTA DE TERMINACIÓN

I, _____, han participado en un grupo de autosuficiencia llamado "Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio", proporcionado por La Iglesia de Jesucristo de los Últimos Días Santos, y haber cumplido con los requisitos necesarios para su finalización de la siguiente manera:

Asistí al menos a 10 de las 12 reuniones.

Completé al menos 10 de los 12 principios y se los enseñé a mi familia o amigos.

Completé mis compromisos comerciales semanales durante al menos 10 de las 12 semanas.

Hablé con clientes potenciales durante al menos 10 de las 12 semanas.

Escribí en mi cuaderno de negocios sobre mi negocio durante al menos 10 de las 12 semanas.

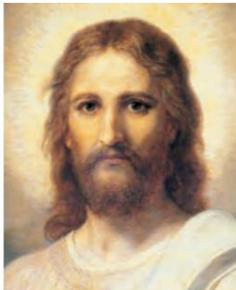
Hice una presentación de negocios a mi grupo durante la semana 12.

nombre del participante	firma del participante	Fecha
-------------------------	------------------------	-------

Certifico que este participante ha completado los requisitos enumerados anteriormente.

nombre del facilitador	firma del facilitador	Fecha
------------------------	-----------------------	-------

Nota: El comité de autosuficiencia de estaca o distrito podrá emitir un certificado de LDS Business College en una fecha posterior.



¿CONTINUARÁS TU CAMINO HACIA LA AUTOSUFICIENCIA?

"Por tanto, ¿qué clase de hombres debéis ser?
De cierto os digo, tal como soy".

3 Nefi 27:27



APÉNDICE



PLANIFICADOR DE NEGOCIOS PERSONAL PARA MARK BAILEY

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)

Pasiones y habilidades que tengo:

Mis pasiones:

- Deportes
- Historia
- Lectura
- Viajar
- _____

Mis habilidades:

- contar historias
- investigando
- Escribiendo
- Planificación
- _____

Necesidad o problema del cliente.
voy a resolver:

Los fanáticos del deporte quieren
acceso detrás de escena.

Quieren escuchar historias que
nunca han oído.

Evidencia de que mi servicio o
producto es diferente o mejor (ventaja
competitiva):

Tengo acceso al estadio
(trabajé 22 años en el estadio).

Tengo contactos en el
estadio.

He experimentado muchas de las
historias y puedo entender otras
historias.

CLIENTE (CAPÍTULOS 4 Y 5)

Mi cliente:

Hombres y mujeres de 30 a 60 años.

Fanáticos acérrimos del béisbol

Locales, turistas y viajeros.

Personas con dinero para gastar en una experiencia premium

¿Cómo encontraré y mantendré a mis clientes?

Encontrar:

- Sitio web empresarial
- Sitio web de reseñas de viajes.
- Foros de fans
- Folletos

Mantener:

- Expandirse a nuevos lugares
- Encuestas para conocer preferencias
- Experiencia interactiva
- _____

FINANCIERO (CAPÍTULO 3)

Recursos necesarios para mi negocio:

Para proporcionar un servicio o producto (costos variables):

- Pago por acceso al estadio
- Salarios de guías turísticos.
- Aperitivos
- Folletos
- _____
- _____

Para operar el negocio (costos fijos):

- Sitio web
- Servicios de seguridad
- Seguro
- Alquilar
- Utilidades
- Publicidad
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Cálculo del margen de beneficio bruto (por un mes)

$$\frac{(\text{Los ingresos por ventas } 96.000 - \text{Costos variables } 56.000)}{\text{Los ingresos por ventas } 96.000} = 42\%$$

Margen de beneficio bruto %
Utilice esta cantidad para llenar fuera parte abajo

Cálculo del margen de beneficio neto (por un mes)

$$\frac{(\text{Los ingresos por ventas } 96.000 - \text{Costos variables } 56.000 - \text{Costes fijos } 24.000)}{\text{Los ingresos por ventas } 96.000} = 17\%$$

Margen de beneficio neto %
Utilice esta cantidad para llenar fuera parte abajo

Evidencia de que mi negocio es rentable:

Ingresos por ventas (durante un mes):	<u>96.000</u>
Costos variables (por un mes):	<u>56.000</u>
Margen de beneficio bruto:	<u>42 %</u>
Costos fijos (por un mes):	<u>24.000</u>
Margen de beneficio neto:	<u>17 %</u>



PLANIFICADOR DE NEGOCIOS PERSONAL

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)

Pasiones y habilidades que tengo:

Mis pasiones:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Mis habilidades:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Necesidad o problema del cliente.
voy a resolver:

Evidencia de que mi servicio o
producto es diferente o mejor (ventaja
competitiva):

CLIENTE (CAPÍTULOS 4 Y 5)

Mi cliente:

¿Cómo encontraré y mantendré a mis clientes?

Encontrar:

- _____
- _____
- _____
- _____

Mantener:

- _____
- _____
- _____
- _____



PLANIFICADOR DE NEGOCIOS PERSONAL

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)

Pasiones y habilidades que tengo:

Mis pasiones:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Mis habilidades:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Necesidad o problema del cliente.
voy a resolver:

Evidencia de que mi servicio o
producto es diferente o mejor (ventaja
competitiva):

CLIENTE (CAPÍTULOS 4 Y 5)

Mi cliente:

¿Cómo encontraré y mantendré a mis clientes?

Encontrar:

- _____
- _____
- _____
- _____

Mantener:

- _____
- _____
- _____
- _____

GLOSARIO DE TÉRMINOS

acelerador. Una organización que proporciona dinero, espacio de oficina, tutoría u otro tipo de apoyo a una nueva empresa durante un período de tiempo definido. A cambio, la aceleradora recibe un pequeño porcentaje de propiedad del nuevo negocio.

cuentas por pagar (A/P). Dinero que una empresa debe a sus proveedores por servicios o productos que la empresa ha comprado a crédito.

cuentas por cobrar (A/R). Dinero que una empresa debe a sus clientes por servicios o productos que los clientes han comprado a crédito.

compañero de acción. Un miembro del grupo que apoya y responsabiliza a otro miembro del grupo en el cumplimiento de sus compromisos semanales.

inversor de Angeles. Un inversionista rico que proporciona dinero y tutoría a un nuevo negocio a cambio de la propiedad parcial del negocio.

activo. Un artículo, tangible o intangible, que una empresa posee o controla y que proporcionará un beneficio futuro. El valor de los activos totales de una empresa se resume en un balance.

deuda incobrable. Una deuda en la que incurre una empresa cuando un cliente que ha recibido crédito de una empresa no paga el dinero adeudado. La empresa cancela el saldo adeudado como deuda incobrable o incobrable.

hoja de balance. Un estado financiero que resume los activos y pasivos de una empresa, así como el capital del propietario, durante un período de tiempo definido. En el balance, los activos de la empresa serán iguales al total de sus pasivos más el patrimonio del propietario.

mejores prácticas. Una forma de hacer algo que se considera el enfoque más eficaz para una determinada empresa o industria.

arranque. El proceso por el cual una persona construye un negocio haciendo el trabajo él mismo.

estructura de negocio. Una entidad legal reconocida seleccionada por una empresa, como una empresa unipersonal, una sociedad o una corporación.

capital. Activos comerciales, como efectivo, equipos o propiedades, utilizados para producir servicios o productos.

saldo en efectivo. La cantidad de dinero actualmente disponible en una cuenta.

flujo de fondos. Una medida de la cantidad de dinero que entra y sale de una empresa durante un período de tiempo definido.

Proyección de flujo de caja. Una previsión del efectivo recibido y pagado durante un período de tiempo definido.

ventaja competitiva. Condición o circunstancia que permite que una empresa opere de manera más eficiente, ofrezca mayor calidad o brinde mayores beneficios que otras empresas. Una ventaja competitiva permite a una empresa ganar o mantener más clientes.

negocio principal. La actividad principal para la que se creó una empresa. Una empresa debe trabajar continuamente para mejorar y alcanzar la excelencia en esta actividad.

costo. La cantidad de dinero que gasta una empresa para producir algo o proporcionar un servicio.

crédito. Un acuerdo entre un prestamista y un prestatario que permite a un prestatario comprar servicios o productos ahora y pagarle al prestamista en una fecha futura.

recaudación de fondos. Un método de financiación en el que un gran número de personas apoyan una empresa aportando individualmente pequeñas cantidades de dinero a través de Internet.

cliente. Una persona u organización que compra servicios o productos de una empresa.

deuda. Dinero prestado y adeudado a otra persona u organización.

demanda. La cantidad de un servicio o producto que los clientes están dispuestos y pueden comprar a un precio determinado.

depreciación. Un método contable utilizado para reducir el valor de un activo durante su vida productiva. Las reducciones corresponden aproximadamente al deterioro esperado del activo por obsolescencia o desgaste.

distribuidor. Una empresa que suministra productos relacionados a otras empresas.

eficiencia. Lograr un resultado deseado sin perder tiempo, energía, materiales o dinero.

comprometer. Involucrar o fomentar activamente la participación de otro individuo o parte.

equidad. El valor de la propiedad. En muchos casos, el capital es el valor monetario de la propiedad después de deducir todos los pasivos de todos los activos disponibles.

gastos. Dinero que gasta una empresa para obtener servicios o productos.

comentario. Información útil compartida para proporcionar perspectiva y fomentar la mejora.

costo fijo. Gasto en el que incurre una empresa independientemente de cuánto produzca o venda. Ejemplos de costos fijos podrían incluir el alquiler, los pagos de seguros y los salarios administrativos.

franquicia. Un derecho que permite a una empresa operar y vender ciertos servicios o productos en una ubicación particular.

conceder. Fondos otorgados para un propósito específico que normalmente no es necesario reembolsar.

beneficio bruto. La diferencia entre costos variables e ingresos por ventas. La utilidad bruta es importante porque refleja la rentabilidad central de una empresa. La ganancia bruta se muestra en un estado de resultados.

margen de beneficio bruto. El porcentaje de dinero que le queda a una empresa después de restar sus costos variables de sus ingresos por ventas (y antes de deducir sus costos fijos). El margen de beneficio bruto es importante porque permite que una empresa se compare con otras empresas similares.

ingresos (para un negocio). El dinero que queda después de los gastos se resta de los ingresos.

Los ingresos también se denominan beneficio neto o resultado final.

ingresos (para un individuo o una familia). El dinero que recibe o gana el individuo o la familia.

estado de resultados. Un estado financiero que resume los ingresos y gastos durante un período de tiempo definido y establece si una empresa ha obtenido ganancias o pérdidas. También llamado estado de pérdidas y ganancias (P&L).

propiedad intelectual. Ideas o innovaciones cuya titularidad haya sido protegida legalmente.

interés. Dinero que se paga con fondos prestados (o se recibe con fondos prestados).

gastos por intereses. El costo incurrido por pedir dinero prestado.

ingresos por intereses. Dinero que se gana por prestar dinero durante un período de tiempo definido.

inventario. Un resumen de todos los productos o materiales disponibles que una empresa puede vender o usar.

factura. Una factura detallada de una empresa que enumera los servicios o productos proporcionados.

responsabilidad. Deuda u obligación de una empresa. El costo de los pasivos totales de una empresa se muestra en un balance.

licencia. Permiso oficial o legal para hacer o usar algo.

línea de crédito. Un acuerdo de préstamo que permite a una empresa pedir dinero prestado según sea necesario hasta un monto específico, generalmente para fines de corto plazo.

pérdida. Una disminución financiera en la que los ingresos menos los gastos son una cantidad negativa.

mercado. Personas u organizaciones que tienen potencial para comprar servicios o productos.

mentor. Un asesor de confianza y experimentado que orienta y anima a una persona con menos experiencia.

préstamo de microfinanzas. Una cantidad relativamente pequeña de dinero prestada por una organización a una empresa que no tiene acceso a los servicios bancarios tradicionales.

hito. Un evento que marca y mide la marcha de un negocio.

beneficio neto. La diferencia entre los ingresos por ventas y todos los costos (tanto los costos variables como los costos fijos). También conocido como ingreso neto o resultado final. La ganancia neta se muestra en un estado de resultados.

margen de beneficio neto. El porcentaje de dinero que conserva una empresa después de restar tanto los costos variables como los costos fijos de sus ingresos por ventas. El margen de beneficio neto es importante porque permite que una empresa se compare con otras empresas similares.

red. Un grupo de personas u organizaciones interconectadas.

Gastos de empleados no salariales. Gastos pagados por el empleador asociados con un empleado, como impuestos, cobertura de seguro y otros beneficios no salariales.

manual de operaciones. Un documento que contiene instrucciones paso a paso que describen cómo realizar actividades comerciales específicas.

capital del propietario. El valor que queda después de restar los pasivos totales de una empresa de sus activos totales. El valor del capital del propietario se resume en un balance.

pareja. Una organización o persona en alianza con una empresa para respaldar sus negocios.

patentar. Un derecho registrado por una empresa ante el gobierno que impide que otras partes fabriquen, utilicen o vendan la invención de la empresa.

términos de pago. Condiciones acordadas entre clientes y vendedores para completar una venta.

préstamos entre pares. Un método de préstamo en el que las personas prestan dinero a un propietario de negocio no relacionado a través de un servicio en línea.

planificador de negocios personales. Una plantilla que se utiliza para organizar continuamente los detalles y evaluar la viabilidad de una oportunidad de negocio.

ganancia. Una ganancia financiera en la que los ingresos menos los gastos son una cantidad positiva.

estado de pérdidas y ganancias (P&L). Un estado financiero que resume los ingresos y gastos durante un período de tiempo definido y establece si una empresa ha obtenido ganancias o pérdidas. También llamado estado de resultados.

recibo. Documentación que reconozca que una empresa ha recibido dinero a cambio de servicios o productos.

regulación. Una regla o ley establecida por una organización gubernamental.

recurso. Cualquier cosa que se utilice para ayudar a administrar un negocio.

detallista. Una empresa que vende directamente a los consumidores.

ganancia. Dinero que una empresa recibe de los clientes por vender servicios o productos.

registro de ingresos y gastos. Un formulario financiero utilizado para registrar transacciones de ingresos y gastos.

canal de ventas. Un medio a través del cual una empresa vende sus servicios o productos. A los consumidores.

optimización de motores de búsqueda (SEO). El proceso de mejorar el posicionamiento de un sitio web en un resultado de búsqueda en línea para atraer más clientes potenciales a ese sitio web.

estacionalidad. Un patrón regular y predecible en el que la actividad empresarial fluctúa dependiendo de la estación o época del año.

autosuficiencia. La capacidad, el compromiso y el esfuerzo para satisfacer las necesidades espirituales y temporales de la vida de uno mismo y de su familia.

medios de comunicación social. Herramientas en línea utilizadas para comunicarse, participar y escuchar. A los consumidores.

estado de flujos de efectivo. Un estado financiero que resume las entradas y salidas de efectivo en función de las actividades operativas, de inversión y financieras de una empresa.

proveedor. Una empresa que vende servicios o productos a otra empresa.

utilidades. Servicios públicos como electricidad, gas o agua.

coste variable. Un gasto comercial que varía según cuánto vende o produce una empresa. Un costo variable podría ser la cantidad de dinero gastada en materias primas o mano de obra para un producto.

capital de riesgo. Gran cantidad de dinero que una empresa financiera invierte en un negocio con la expectativa de un crecimiento comercial significativo y una eventual venta comercial altamente rentable.

visión. Una imagen de un estado futuro deseado.

salario. Un pago regular realizado por una empresa a un empleado, tradicionalmente basado en la cantidad de horas trabajadas.

mayorista. Empresa que vende grandes cantidades de productos a minoristas.

flujo de trabajo. Secuencia de pasos o tareas repetibles que se realizan de manera consistente para lograr un resultado deseado. También llamado proceso de negocio.



CAJA DE HERRAMIENTAS PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL



ESENCIALES

- Guarda los mandamientos
- Ahorre semanalmente
- Vivir dignos del Espíritu Santo
- Aprende todos los días
- Pague el diezmo primero
- Sea persistente

PRINCIPIOS DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

- Resolver una necesidad insatisfecha
- Diferencia tu negocio
- Empiece poco a poco; piensa en grande
- Compre barato; vender alto
- Compra al por mayor
- Utilice múltiples proveedores
- Negociar condiciones de pago positivas

PRINCIPIOS DE RELACIÓN

- Deleite a sus clientes
- Cumpla todas las promesas que haga, no importa que tan pequeño
- Aprende a decir no
- Contrate lento; fuego rapido
- Proporcionar formación adecuada
- Inspeccionar más; asumir menos

PRINCIPIOS DE GESTIÓN FINANCIERA PRINCIPIOS DE MEJORA

- Mantenga buenos registros
- Incrementar las ventas; disminuir costos
- Separe su dinero y registros comerciales y personales
- Trabaje en su negocio, no solo en su negocio
- Páguese un salario • Administre el flujo de caja de manera proactiva
- Establecer objetivos comerciales significativos
- Sea prudente y tenga integridad al financiar su negocio.
- Utilice el tiempo sabiamente
- Mejore continuamente su negocio

THE CHURCH OF
JESUS CHRIST
OF LATTER-DAY SAINTS

Self-Reliance Services
PERPETUAL EDUCATION FUND

