

BAMedu

Treinamento BaM

Preparando-se para uma vida
em Business as Mission

— 10 LIÇÕES —

ESTABELECENDO OS FUNDAMENTOS DO BUSINESS AS MISSION

Introdução

Ao longo dos anos trabalhando no campo de Business as Mission, tenho escutado diversos termos diferentes sobre como você planeja ter acesso a “países fechados”. Estou certo que pessoas já te perguntaram: “Qual é a sua plataforma?” Ou “Minha cobertura é...”. Embora eu possa entender as ideias por trás desses termos, eles trazem algumas cenas bem engraçadas na minha mente. Plataformas são feitas para atores e normalmente estão vazias! E uma cobertura dá a entender que você está escondendo alguma coisa.

Eu prefiro usar a palavra “BAB”! A primeira razão é que BAB é a palavra árabe para porta. Eu amo a ideia de “Como você pretende entrar no país onde pretende viver?”. Também porque proporciona um acrônimo muito bom. BAB - Business as Business. (Negócio como Negócio).

Se você já teve a oportunidade de visitar uma das antigas cidades do Norte da África, como Fes, você, logo de cara, vai ficar maravilhado com as portas fantásticas da cidade. Você vai perceber que algumas portas são de madeira, outras de metal. Algumas são apenas uma madeira rústica, outras são caprichosamente entalhadas e pintadas. Algumas portas são bem estreitas, possibilitando a passagem de apenas uma pessoa por vez; já outras são tão largas que um burro cheio de carga consegue passar por elas para acessar o pátio.

Eu adoro essa analogia da porta para descrever a maneira de acessar um país o qual se deseja entrar. As portas não são todas iguais! Todas elas possuem o mesmo propósito, mas são tão diferentes entre si. Da mesma maneira, os negócios não precisam ser iguais. Seu negócio pode ser criado para permitir a entrada de uma única pessoa, enquanto outra pessoa pode criar um empreendimento que possibilitará a entrada de várias pessoas. Você pode ter uma ideia complexa e cara para o seu negócio, enquanto outra pessoa pode querer algo de orçamento baixo, bem simples.

O segredo é achar uma porta que tenha o tamanho certo para as suas necessidades. Nos próximos capítulos deste treinamento iremos ver os elementos principais de uma porta de sucesso. Vimos que para uma porta funcionar deve possuir:

- Uma fundação (oração, valores e planejamento);
- Dobradiças (lucratividade, profissionalismo, ser desejável e proclamadora)
- Uma chave (única para cada porta);
- Uma pedra angular (Jesus).

O propósito deste curso é ajudá-lo a pensar através dessas áreas para que você possa criar a porta que seja a melhor para você e sua equipe.

Jesus

Ser desejável

Proclamadora



Qual é a
chave?

Lucratividade

Profissionalismo

Valores

Oração

Planejamento

Passo 1 - Definir o Propósito do seu Negócio

Ao começar a pensar em iniciar um negócio no exterior, você deve considerar o propósito deste empreendimento. Existem diversas motivações para se começar um negócio (veja a lista abaixo). Leia cuidadosamente a lista e considere aquilo que você gostaria de ver no seu negócio.

- **Fazer dinheiro** - A maioria dos negócios são estabelecidos com a perspectiva de gerarem lucro. Empresários possuem o desejo de fazer dinheiro suficiente para seu próprio sustento e para aqueles que dependem de seu negócio.
- **Prover emprego** - A criação de empregos é outra razão porquê pessoas desejam iniciar seu próprio negócio. A taxa de desemprego é alta em muitos países do terceiro mundo, o que faz com que autoridades locais recebam bem negócios que criem oportunidades de emprego.
- **Estabelecer residência** - Em muitos países as pessoas precisam pedir visto e permissão de residência se quiserem viver no país. Donos de negócios podem solicitar visto de trabalho para estabelecerem residência a longo-prazo em um país.
- **Por aparência** - algumas pessoas podem não se importar muito se seu negócio é financeiramente viável. Sua principal preocupação é que a comunidade local os veja como homens de negócio.
- **Criar relacionamentos** - Aqueles que procuram desenvolver relacionamentos na comunidade, talvez queiram começar um negócio que os lance naturalmente aos relacionamentos.
- **Por amor à carreira** - Algumas pessoas são apaixonadas por determinada carreira como: medicina, educação ou web design. Ao começar um novo negócio, você talvez queira alavancar sua paixão criando um negócio numa área que você ama e tem conhecimento.

Antes de escrever sua própria Declaração de Propósito Empresarial, separe um tempo para responder as questões abaixo. **Nós voltaremos a essas questões mais adiante no curso, mas eles devem ajudá-lo a pensar sobre suas motivações e propósitos.**

1. Você possui recursos pessoais suficientes para esperar seu negócio crescer lentamente ou dependerá das entradas geradas pelo negócio desde o começo?

2. Você possui recursos pessoais suficientes para esperar seu negócio crescer lentamente ou dependerá das entradas geradas pelo negócio desde o começo?

3. Você gostaria de criar empregos na comunidade local? Se sim, quantos?

4. Você entende que ter empregados adicionará responsabilidade, pressão e complexidade ao seu negócio?

5. Você precisa de um visto de residência para o seu negócio?

6. No seu contexto local, você sabe o que define uma pessoa de negócios?

7. Você deseja um negócio que proporcione o maior tempo possível com pessoas locais?

8. Você está comprometido a trabalhar na sua área de atuação (medicina, aviação, etc.) ou você está aberto a trabalhar em qualquer área que funcione melhor no seu novo contexto?

Passo 2 - Escreva suas Motivações / Declaração de Propósitos

Depois de responder as perguntas acima, separe um tempo para escrever suas motivações e o propósito para começar seu negócio.

Passo 3 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br .
Nós adorariamos entrar em contato com você!

Passo 4 (opcional) - Escolha 5 pessoas de diferentes áreas da sua vida (igreja, família, empresários). Peça para eles lerem suas motivações e darem um retorno para você.

CONSTRUINDO O FUNDAMENTO ESPIRITUAL DO BUSINESS AS MISSIONS

Introdução

Um dos componentes mais importantes para o funcionamento de uma porta é uma boa fundação. Sem uma fundação robusta, a porta rapidamente ficará empenada e, uma vez que a porta saia de seu eixo, perderá sua funcionalidade.

A medida que olhamos para nosso negócio BaM, identificamos 3 partes principais que precisam ser consideradas a fim de termos uma forte fundação. No decorrer desta sessão, você será convidado a pensar sobre sua vida de oração e chamado.

Passo 1 - Você realmente crê na oração?

Talvez um dos elementos mais importantes da fundação do nosso negócio seja a quantidade oração gaste tendo como foco o próprio negócio. Se você for como eu, provavelmente vai concordar com esta colocação: “A oração é poderosa e pode mudar coisas!”. Se realmente acreditamos nisso, então porque gastamos tão pouco tempo em oração?

A oração é vital! Este é o momento de você pensar se a oração tem ou não parte na sua fundação.

1. Como você descreveria a sua caminhada com Jesus?

2. Você gaste tempo, todo dia e a cada dia, construindo um relacionamento com Ele?

3. Você separou um tempo buscando a Deus, perguntando se isso é algo que Ele quer que você faça?

4. Você tem um grupo de pessoas próximas, de sua igreja, em oração por esta decisão?

5. Você está comprometido em levantar um grupo de intercessores (100 pessoas ou mais) que estarão constantemente intercedendo por você?

6. Quais são seus 3 motivos de oração mais importantes para a sua nova vida com Negócios do Reino?

Passo 2 - Comprometa-se a orar por sua nova vida no BaM

Aproveite este momento em que começa a considerar uma vida no Business as Mission para se sentir encorajado a orar por cada detalhe específico do seu negócio e da sua vida. Comece a orar, todos os dias, pela melhor ideia de negócio, pelos empregados certos, por corações abertos, perseverança, etc. Pegue a lista dos 3 motivos mais importantes que você acaba de fazer acima e combine com essas outras ideias. Comece a construir o fundamento da sua oração.

Passo 3 - Encontre 100 pessoa que se comprometam a orar por sua vida no BaM

Quero também desafiá-lo a conseguir o maior número de pessoas quanto possível para orarem com você pelos seus futuros planos. Esses intercessores terão um papel crítico na sua equipe no futuro. Compartilhe com eles os pedidos que listou acima e os mantenha informados sobre o progresso no seu processo com o BaM.

Passo 4 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

Passo 5 (opcional) - Registre seu chamado

Eu acredito piamente que qualquer um que esteja começando num novo emprego ou esteja passando por um mudança na vida deveria ter certeza se isto é a vontade de Deus. Não importa se está apenas mudando de Estado como consequência de uma promoção ou se mudando para outro país, é preciso buscar ao Senhor e a Sua vontade continuamente.

Algumas pessoas discordarão de mim nesse ponto, mas acho que é importante que cada empreendedor do Reino tenha um chamado do Senhor. Cada um possui um estilo único de chamado, porém é crucial saber que você está andando de acordo com a vontade de Deus. Separe um tempo para escrever detalhadamente sobre seu chamado! Se você entende que ainda não possui um chamado, peça ao Senhor para confirmar Seu chamado para sua vida através de versos, em oração e a través de pessoas piedosas. Escreva cada episódio específico, assim quando estiver passando por momento difíceis, você saberá o porquê de estar tomando determinadas decisões.

Nós pedimos para os membros da nossa equipe escreverem seus chamados. A maioria escreve entre uma e duas páginas, discorrendo sobre as formas maravilhosas como Deus confirmou Seu chamado. Assim que escrever sobre seu chamado, compartilhe com algumas pessoas chave (como seu pastor ou pais) e veja se eles possuem dúvidas ou preocupações.

DEFININDO OS VALORES FUNDAMENTAIS DO BUSINESS AS MISSION

Introdução

Uma outra parte importante no estabelecimento de sua fundação é a expressão de seus valores fundamentais. Valores fundamentais, ou centrais, são aquelas afirmações chave que definem a maneira como você vive a sua vida. Uma vez que você os tenha desenvolvido, você deve avaliar cada ação ou plano com relação a eles. Os valores fundamentais irão impedir que você desça ladeira abaixo na direção errada.

Passo 1 - Defina os Valores Fundamentais do seu Trabalho

Separe um tempo pensando sobre qual é a sua visão sobre trabalho. Responder as próximas questões poderá ajudá-lo a definir seus valores fundamentais sobre trabalho.

1. Descreva sua filosofia de trabalho.

2. Quanto tempo você pretende trabalhar na sua empresa?

3. Você concordaria com esta afirmação: "Trabalho é adoração!"? Por favor, explique porque.

Passo 2 - Defina seus Valores Ministeriais Fundamentais

Agora separe um tempo para pensar sobre qual é a sua visão sobre ministério. Responder as próximas questões poderá ajudá-lo a definir seus valores fundamentais sobre ministério.

1. Você vê os negócios como ministério ou os negócios tomam tempo do seu ministério?

2. Qual é a sua filosofia ministerial?

3. Qual seria seu ministério ideal?

Passo 3 - Defina os Valores Fundamentais da sua Identidade

Compreender sua identidade ajuda bastante na hora de reconsiderar seus valores fundamentais. Identidade é como as pessoas enxergam você na comunidade. Sua identidade não é fingir! Responder às próximas questões irá ajudá-lo a definir quais são seus valores fundamentais sobre identidade.

1. Você entende o valor da identidade?

2. Qual seria sua identidade ideal no país que o está recebendo?

3. Quais áreas da identidade o preocupam mais?

Passo 4 - Defina os Valores Fundamentais de sua Integridade

Integridade é muito importante para qualquer um que esteja entrando na vida de Empreendedores do Reino. Alguma vez você já pensou sobre qual é a sua visão de integridade?

1. Você está comprometido com uma vida de integridade?

2. Quais são os aspectos inegociáveis para sua família e empresa a partir do momento que começar essa nova aventura?

Passo 5 - Escreva seus Valores Fundamentais

Agora que respondeu todas as questões acima, separe um tempo para desenvolver alguns Valores Fundamentais.

[illegible]

Passo 6 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

Passo 7 (opcional) - Se você tem uma equipe OU líder em potencial, compartilhe seus valores fundamentais com eles. Veja se eles estão em concordância com os valores que escreveu.

COMECE A DESENVOLVER UM PLANO

Introdução

Você já percebeu que os fundamentos para se tornar um empreendedor do Reino estão sendo formados? De agora em diante, planejamento assumirá um papel crítico. Vimos que existem diferentes áreas que são essenciais nesse processo e que você deveria avaliar e pensar antes de se lançar a uma vida de empresariado do Reino. Agora vamos olhar mais de perto nesse “você”: como está planejando ir, sua equipe de trabalho, seu plano de negócios e mais.

Passo 1 - Vamos começar com “você”

A primeira peça do quebra-cabeça é considerar se você deve ou não começar e gerir um negócio do Reino. Neste primeiro momento vamos dar uma olhada nas suas forças, habilidades e características. Isso o ajudará a avaliar a melhor maneira de se aproximar do Business as Mission. Então, vamos olhar “você” mais de perto!

Teste de Perfil Empreendedor

Outra área da sua vida que precisamos dar uma olhada é o seu espírito empreendedor. **Aqui temos uma lição de grande valor: nem todas as pessoas são destinadas a começar um negócio por conta própria.** Este teste rápido o ajudará a avaliar se seria sábio começar seu próprio negócio ou se seria melhor procurar por um emprego em algum outro lugar.

Avalie-se, numa escala de 1 a 5, nas afirmações a seguir. 1 significa que você não se identifica de maneira nenhuma com o que está escrito. 5 significa que a afirmação o descreve muito bem.

1. Sou um rápido tomador de decisões. (1 2 3 4 5)
2. Eu gosto de assumir responsabilidades. (1 2 3 4 5)
3. Eu quero ser o dono da minha vida financeira. (1 2 3 4 5)
4. Sou organizado, independente e autoconfiante. (1 2 3 4 5)
5. Eu trabalho duro. (1 2 3 4 5)
6. Eu tenho experiência prévia com um pequeno negócio. (1 2 3 4 5)
7. Eu lido bem com críticas ou rejeição. (1 2 3 4 5)
8. Tenho experiência ou formação em uma área de específica de negócios. (1 2 3 4 5)
9. Sou determinado e persistente. (1 2 3 4 5)
10. Sou um encorajador. (1 2 3 4 5)
11. Tenho habilidade para descobrir talentos e julgar personalidades. (1 2 3 4 5)
12. Posso ver como as peças se encaixam. (1 2 3 4 5)
13. Eu amo novos desafios. (1 2 3 4 5)
14. Onde outros enxergam problemas, eu vejo possibilidades. (1 2 3 4 5)

15. Não me importo com o que outros pensam de mim. (1 2 3 4 5)
16. Sou curioso e estou sempre em busca de respostas. (1 2 3 4 5)
17. Eu trabalho melhor sob pressão. (1 2 3 4 5)
18. Não tenho problemas para executar minha lista de tarefas diária. (1 2 3 4 5)
19. Quando estou envolvido em um projeto, eu continuo até sua conclusão. (1 2 3 4 5)
20. Eu prefiro trabalhar sozinho do que ter um chefe. (1 2 3 4 5)
21. Eu busco ser o melhor na minha área de conhecimento. (1 2 3 4 5)
22. Eu prefiro ter a palavra final. (1 2 3 4 5)
23. Eu aprendo com as minhas falhas. (1 2 3 4 5)
24. Eu acredito que tudo é possível. (1 2 3 4 5)
25. Motivar os outros é algo natural em mim. (1 2 3 4 5)
26. Eu estou pronto a fazer sacrifício para que algo aconteça. (1 2 3 4 5)
27. Eu gosto de influenciar pessoas. (1 2 3 4 5)
28. Liderança é algo natural em mim e gosto de liderar outras pessoas. (1 2 3 4 5)
29. Não me assusto com tarefas difíceis; elas fazem eu me jogar nelas e executá-las. (1 2 3 4 5)
30. Não tenho medo de tomar iniciativas (1 2 3 4 5)

Como contabilizar o resultado do teste

Após responder todas as questões acima, some suas respostas e confira com a numeração abaixo:

130-150: Você possui as características de um empreendedor.

105-129: Você pode ter características de um empreendedor, mas deveria procurar por um sócio.

90-104: Você, provavelmente, trabalharia bem numa empresa startup, mas não deveria assumir a liderança

Menos de 89: Seria melhor você procurar um emprego na área em que você tem conhecimento ou talento.

Outros Testes

Existe uma variedade de outros testes que talvez você queria fazer antes de partir para o exterior como um empreendedor do Reino. Se você pretende trabalhar com uma equipe, talvez você queira fazer o Teste Belbin de Funções Numa Equipe (<http://www.belbin.com/>), DISC® ou Indicador de Perfil Myers-Briggs®. Cada um destes testes o ajudará a conhecer a si mesmo e também aos outros, o que poderá ajudá-lo a trabalhar de forma mais efetiva conjuntamente.

Passo 2 - Como você irá?

Ouçõ sempre a mesma coisa de jovens e potenciais empreendedores do Reino. A maioria deles diz não querer se filiar a uma agência missionária, ao invés disso pretendem ir por conta própria. Eles não estão interessados em levantamento de sustento, burocracia e prestação de contas de uma organização missionaria. Posso entender perfeitamente seus desejos, no entanto, está decisão não deveria ser tomada levianamente.

Você precisará pesquisar e avaliar a maneira como planeja ir para o exterior à medida que continua com seus planos. Nós lhe faremos perguntas tais como: você irá por conta ou se juntará a uma equipe? Você se candidatará a uma organização missionária ou outra organização profissional?

A. Você irá por conta?

Para algumas pessoas, a melhor maneira de alcançar o que Deus está lhes pedindo é partir por conta própria. Se isto é o que você sente, aqui estão algumas perguntas a considerar:

1. A quem você prestará contas?

2. Como você irá se sustentar?

3. A sua igreja local terá voz nas suas decisões?

4. O que você fará em relação a equipe ou comunhão?

B. Você planeja se filiar a alguma organização?

Outras pessoas acreditam que o Senhor os está chamando para se juntar a uma organização. Esta organização poderia ser missionária OU profissional. Algumas coisas para fazer antes de escolher uma organização:

1. Escreva os seus valores inegociáveis e características que a organização deve ter.

2. Faça uma lista rápida das melhores organizações através de pesquisa na internet, indicação de amigos, conversa com pastor e participação em conferências missionárias.

3. **Opcional:** Contate cada organização contida na sua lista e veja se elas correspondem ao seus critérios de valores inegociáveis.

4. **Opcional:** Reduza a sua lista para três organizações e ligue para eles. Você, provavelmente, irá perguntar coisas como:

- a. A organização trabalha com BaM?
- b. Como eles auxiliam e autorizam seus empreendedores do Reino?
- c. Quais os pensamentos deles sobre o trabalho em equipe?
- d. Qual o tipo de prestação de contas que oferecem?

Passo 3 - Você precisa de quem (equipe)?

É possível começar um negócio do Reino por conta própria, mas ao longo dos anos temos visto que é melhor construir uma empresa com uma equipe. Uma equipe pode ser pequena, com apenas 2 pessoas, por exemplo. Mas é sábio trabalhar junto com outras pessoas em um novo empreendimento. Como você já fez alguma autoavaliação, deveria, agora, ser capaz de identificar que tipo de companheiros pode precisar.

1. Faça uma lista de característica inegociáveis do seu futuro companheiro.

2. Faça uma lista de habilidades e qualidades que você não possui e que são críticas para administrar um negócio.

3. Comece a orar pedindo que Deus o coloque em contato com as pessoas perfeitas para a sua equipe.

Passo 4 - Pesquisa de Mercado e Planejamento Empresarial

Existem 2 fases que configuram o planejamento, que são:

- Completar uma pesquisa de mercado inicial
- Desenvolver um plano de negócios

Existem infindáveis recursos, ótimos livros e websites que podem ajudá-lo a completar essas 2 fases de planejamento. O “passo 4” é muito importante para um empreendimento do Reino; mas este curso não vai se aprofundar em planejamento empresarial e pesquisa de mercado.

Passo 5 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

Passo 6 (opcional) - Se existe um grupo de pessoas que podem fazer parte de uma equipe de trabalho contigo, gaste um tempo com elas conversando sobre seus pontos fortes e suas fraquezas. Certifique-se de que está entendendo o que essas pessoas estão lhe dizendo.

SUA IDEIA DE NEGÓCIOS É CULTURALMENTE APROPRIADA E DESEJADA?

Introdução

A primeira “dobradiça” que é fundamental para qualquer empresa do Reino é a de ser culturalmente sensível e desejado. Você precisa fazer a si mesmo algumas perguntas bastante importantes antes de se lançar em qualquer novo empreendimento em um país estrangeiro. Você precisa descobrir se sua ideia de negócios é, na verdade, desejada ou necessitada no país e também se é culturalmente apropriada.

Talvez você não tenha essas respostas de bate-pronto na cabeça. É o tipo de perguntas que você precisaria estar pesquisando quando for em viagem de reconhecimento ao país em que pretende viver no futuro.

Passo 1 - Quais são as necessidades percebidas pelo país?

1. O que eles sentem precisar em sua cultura?

2. O que eles precisam e não tem consciência de que precisam?

3. No que eles estão procurando melhorar?

4. O Governo e políticas locais estão encorajando determinados setores ou iniciativas?

5. Quais são os maiores problemas que eles enfrentam?

Passo 2 - O seu negócio é, de algum modo, ofensivo?

Não há nada pior do que começar um negócio que, de alguma forma, cria barreiras para a construção de novos relacionamentos. É importante analisar sua ideia de negócio ou profissão para ter certeza de que não é ofensivo à cultura a qual irá trabalhar.

1. O seu negócio possui qualquer aspecto que possa ser ofensivo a cultura local ou religião?

2. Existe alguma diferença cultural que poderia impactar a sua maneira de fazer negócios (por exemplo, homens e mulheres não se misturarem em público)?

3. Faça uma lista de 5 a 10 coisas que podem ser ofensivas à cultura na qual estará inserido. Reflita se o conceito ou filosofia do seu negócio contém qualquer desses itens.

Passo 3 - O seu negócio gera empregos?

Uma das razões porquê novas empresas são bem recebidas em países estrangeiros é sua capacidade de criar empregos. À medida que começar a considerar seu empreendimento BaM, irá querer pensar melhor sobre toda essa área de criação de empregos. Lembre-se que quanto mais vagas de emprego criar, mais bem recebido você será. Tendo isso em mente, lembre-se também que, quanto maior a sua empresa, maior será a sua responsabilidade.

1. Sua empresa criará empregos para a economia local?

2. Os locais são qualificados para as vagas que irá oferecer ou precisarão ser treinados?

3. Qual a melhor maneira de achar um candidato às suas vagas de emprego no contexto local?

4. Você tem uma compreensão exata do comprometimento financeiro ao empregar alguém (incluindo o que pode acontecer com a sua família, etc)

5. Você será visto como alguém que traz oportunidades para o seu setor?

Passo 4 - A competição é bem vinda?

Alguns anos atrás tive a oportunidade de ser consultor em uma nova empresa startup. Essa empresa estava tentando entrar num setor bastante lucrativo. A medida que começamos nos aprofundar nas pesquisas de um certo segmento potencial, recebemos um aviso direto. Fomos alertados a não buscar aquela parte do negócio porque pessoas muito influentes na sociedade já dominavam o setor. Fomos avisados que, caso tentássemos pegar uma fatia daquele mercado, corríamos o risco de termos o nosso negócio fechado. Compreender que competição pode trazer sentimentos extremos é muito importante!

1. Já tem alguém fazendo o que você está se propondo a fazer?

2. A competição é bem recebida pela cultura local?

3. Seus competidores são pessoas poderosas, que poderiam fechar o seu negócio ou tirá-lo do país?

4. Seu negócio fará outros competidores indiretos perderem dinheiro?

Passo 5 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

SEU NEGÓCIO PERMITIRÁ QUE VOCÊ PROCLAME?

Introdução

Outra “dobradiça” muito importante para o seu negócio do Reino é assegurar-se que seu negócio lhe dará oportunidades para proclamar o Evangelho. E considero aqui que você deseja que o seu negócio produza um impacto espiritual na cultura local. Ao longo dos anos administrando um negócio do Reino, tenho percebido que se você deseja causar um impacto espiritual, você precisa ser intencional no seu negócio. Ao responder as perguntas abaixo, você vai se alinhar ao curso de um potencial impacto no Reino.

Passo 1 - O seu negócio irá introduzi-lo na comunidade?

Uma das melhores maneiras de impactar uma comunidade é estar inserido nela! Eu acredito que há poder na presença. Quanto mais tempo você gasta na sua comunidade, maiores as chances de ter relacionamentos. Quanto mais relacionamentos você tem, maiores serão as chances de proclamar o nome de Jesus.

1. Considerando a sua ideia de negócios, faça uma lista das atividades profissionais diárias e semanais que o inseriria na comunidade.

2. Quais são as atividades que você poderia fazer intencionalmente para gastar mais tempo na comunidade?

3. Seu negócio permitirá que tenha contato com uma certa variedade de pessoas? Se não, o que você poderia fazer para aumentar a variedade de pessoas com quem interage?

4. Quais as percepções que você esperaria que a comunidade tivesse sobre você?

Passo 2 - Você será luz para seus funcionários?

Ter funcionários é uma das maneiras mais naturais de construir relacionamentos na comunidade. Tenha em mente que seus futuros empregados são pessoas e que eles representam um linhagem familiar gigantesca. Mesmo que seus funcionários não estejam interessados na mensagem do Evangelho, talvez um dos membros de sua família estará. Pense em como ter tempo com seus funcionários para conhecê-los melhor!

1. Faça um brainstorm para coletar ideias de como falar intencionalmente a vida de seus funcionários.

2. Em quais momentos do ano, ou situações de trabalho, você terá a oportunidade de compartilhar abertamente aos seus funcionários?

3. Você é o tipo de chefe o qual seus funcionários irão querer se espelhar?

Passo 3 - Você pode ser intencional com seu negócio?

A beleza do BaM é que ele vem com um componente missional. Por mais que queiramos fazer as coisas em um alto nível, ter empresas lucrativas, queremos ainda mais usar a empresa para radiar Jesus. Isso exige intencionalidade! Então, como podemos fazer isso com nossa empresa?

1. Faça um brainstorm e colete ideias de como usar sua empresa para causar impacto na comunidade de forma intencional.

2. Em 10 anos, o que você acha que sua empresa terá feito pela comunidade?

Passo 4 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

Passo 5 (opcional) - Se você conhece outros empreendedores do Reino, pergunte a eles de que maneira eles têm conseguido ser intencionais em suas empresas e negócios.

COMO É SEU PROFISSIONALISMO?

Introdução

A terceira “dobradiça” de um negócio de sucesso do Reino é a profissional. Como cristãos, somos chamados para trabalhar como se o estivéssemos fazendo para o Senhor e não para os homens. O que significa fazer as coisas como se fossem para o Senhor? Nós trabalhamos desmotivados? O meu entendimento é de que, se vamos administrar um negócio, devemos fazê-lo com excelência. Nós somos embaixadores de Cristo e devemos representá-Lo bem. Antigamente, “Fazedores de Tendas” foram chamados de Falsificadores de Tendas* pela maneira com que conduziram seus empreendimentos.

*N.T.: “tentfakers”- uma brincadeira com a palavra Fazedores de Tendas (tentmakers).

Se você pretende iniciar um negócio do Reino profissional, gaste um tempo pensando nas questões a seguir.

Passo 1 - Você tem qualificação?

À medida que você continua avaliando seu futuro com um empreendimento BaM, talvez também queira avaliar se é capaz e se tem as qualificações necessárias para administrar este novo negócio. Se você está buscando por uma posição profissional (emprego), é preciso ter certeza de quem possui o conjunto de habilidade necessárias para a função.

A. Considere sua formação!

1. Qual a sua formação educacional?

2. Quais outros cursos específicos você possui?

3. Faça uma lista dos cursos e treinamentos que poderiam ser úteis antes de começar sua empresa.

4. Converse com seu mentor de negócios para ver quais treinamentos (a partir de sua lista) seriam recomendáveis antes de você iniciar sua empresa.

B. Considere sua experiência.

1. Faça uma lista com a sua experiência de trabalho.

2. Você já trabalhou no segmento de negócios que deseja trabalhar?

3. Se a resposta da pergunta número 2 foi não, converse com o seu mentor de negócios sobre a possibilidade de um estágio numa empresa similar.

4. Além das suas experiências profissionais, quais outras experiências relevantes você colocaria aqui?

Passo 2 - Tornando-se um expert

Temos visto que ajuda muito quando começamos a desenvolver nosso currículo profissional antes de mudarmos para um novo país. **Nós não nos tornamos experts do dia para a noite!** Algumas coisas podem rapidamente ser adicionadas ao seu perfil:

1. Criar um site ou blog profissional.
2. Escrever artigos profissionais em seu campo de atuação.
3. Criar material de marketing como folders, cartão de visitas, etc.
4. Tornando-se ativo nas redes sociais.

Faça uma lista com outras iniciativas que você pode tomar para se destacar como um expert na área em que deseja atuar.

Passo 3 - Estabelecendo uma excelência de alto nível

Eu acredito que, como cristãos, Deus nos chamou para fazermos as coisas com excelência. Eu fico muito incomodado quando vejo empresários cristãos administrando suas coisas de maneira desleixada e sem excelência. Eu tenho convicção de que as empresas BaM geridas com excelência podem ter uma influência ainda maior na cultura local.

1. Separe alguns minutos para escrever sobre o seu compromisso com a excelência.

2. Quais ações específicas você tomará para alcançar os alvos de excelência estabelecidos?

3. Existe um padrão e excelência na sua área de atuação?

Passo 4 - Desenvolvendo o seu Compromisso com o Serviço

Enquanto pensa nas questões relacionadas ao profissionalismo, pensamos que é apropriado criar um compromisso de serviço. Separe um tempo para pensar sobre os serviços que você planeja oferecer.

1. Defina o nível do serviço que pretende oferecer.

2. Como você pretende avaliar se alcançou ou não o nível de serviço desejado?

3. Quais são as coisas que irão diferenciá-lo na área de serviço ao consumidor?

Passo 5 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Adoraríamos entrar em contato com você.

VAMOS CONVERSAR SOBRE LUCRO!

Introdução

Pensar sobre os aspectos financeiros de qualquer negócio novo é uma parte muito importante na “dobradiça” final. Continue desenvolvendo seu plano de negócios e, enquanto isso, trabalhe os custos de instalação, despesas mensais, ponto de equilíbrio, investimento de capital e muito mais. Uma vez que existem inúmeros recursos fantásticos disponíveis para planejamento empresarial, nosso objetivo será olhar para a lucratividade de um ângulo um pouco diferente.

Passo 1 - Sua empresa fará dinheiro?

Acreditamos firmemente que qualquer empresa do Reino deva gerar lucro. Esse não deve ser o objetivo principal do seu negócio, mas uma companhia que não cobre o seus gastos, falhará. A seguir, algumas questões relacionadas ao conceito de lucro:

1. Você tem uma referência de lucro que deseja gerar?

2. Você pretende tirar todo o seu sustento das receitas de sua empresa?

3. O governo local exige algum nível de lucratividade para permanência do negócio?

4. Você dará o dízimo do seu negócio?

5. Gaste um tempo pensando sobre sua filosofia de como usar o lucro de sua empresa. Você reinvestirá o dinheiro na própria empresa ou irá direcioná-lo para sustento pessoal?

Passo 2 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

Passo 3 (opcional) - Se você está planejando se juntar a uma organização, ou já está inserido em uma, converse com a organização sobre os regulamentos que regem o uso das receitas do negócio. Existem muitas escolas de pensamento diferentes no uso dos lucros. Portanto, assegure-se de ter discutido claramente o assunto antes de abrir seu negócio.

CRISTO COMO PEDRA ANGULAR

Introdução

Guardei o melhor para o final! Discutimos, bem no começo, sobre construir nosso negócio fundamentado em oração. Jesus deve ser a pedra fundamental do nosso negócio. Cada aspecto do nosso negócio deve ter a direção e alinhamento vindo dEle.

Passo 1 - Lançando a Pedra Angular

À medida que você lança seus últimos fundamentos, você precisa ter certeza de que Jesus é a cabeça. A pedra fundamental é uma peça vital do arco para que tudo se assente em seus devidos lugares. Agora que está em processo de iniciar seu negócio, assegure-se de que estabeleceu de forma clara Cristo como Aquele que será seu guia.

1. De que maneira planeja manter as coisas principais como coisas principais?

2. Faça uma lista com formas práticas de manter Jesus como centro de seu negócio.

3. Seu negócio será conhecido como uma empresa cristã? Caso sim, como?

4. Se você ainda não tem uma declaração sobre a importância de Cristo na sua empresa, separe um tempo para criar isso agora.

Passo 2 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br. Ficaremos felizes de entrar em contato com você!

Passo 3 (opcional) - Se você planeja criar ou fazer parte de uma equipe, separe um tempo com cada membro em potencial para ter certeza de que todos compreendem e compartilham da sua filosofia.

ENCONTRANDO A CHAVE

Introdução

Esta é a última lição. Tentaremos pensar e identificar a chave para fazer negócios em seu contexto local. Ao longo dos anos, fazendo negócios pelo mundo árabe e treinando empreendedores do Reino de diferentes formas, cheguei a uma conclusão interessante. Em cada um dos contextos (países, cidades, culturas) pudemos identificar uma “chave” que ajuda a abrir as portas para uma vida no BaM. Em alguns países, esta chave foi:

- Um sócio local influente
 - A ideia de negócio perfeita
 - Um convite da comunidade local
- ... e poderia listar ainda vários outros!

Passo 1 - Qual poderia ser sua chave?

Considerando seu contexto local, qual seria a chave para abrir sua porta?

1. Você já identificou alguma chave importante para fazer negócios em seu contexto?

2. Em sua opinião, qual seria o conceito mais importante para fazer negócios localmente?

3. Se você conseguiu identificar uma chave para seu contexto, como planeja implementá-la em sua vida de BaM?

Passo 2 (opcional) - Envie suas respostas para contato@bamedu.com.br.
Ficaremos felizes de entrar em contato com você!