

Co jest ważne w biznesie?

1. Relacja z Bogiem

Bojaźń Boża jest kluczem do poznania. Przyp. 1,7

2. Dbaj o siebie – rozwijaj się, ucz się, poznawaj, doświadczaj, dbaj o zdrowie.

Kochaj bliźniego, jak siebie samego. Mt. 22,39 Inaczej mówiąc – kochaj siebie, żebyś umiał kochać innych.

3. Bądź odpowiedzialny za swoją rodzinę, angażuj się. Zapewnij poczucie miłości, bezpieczeństwa, stabilności. I Kor. 13,1-3

4. Prowadź biznes z zachowaniem Bożych Zasad

Cesarzowi – co cesarskie, Bogu – co Boże Mt. 22,21

5. Biznes to bardziej odpowiedzialność, niż posiadanie.

Komu wiele dano, od tego wiele się będzie wymagać. Łk. 12,48

To odpowiedzialność za sposób zarządzania posiadanymi aktywami, odpowiedzialność za ludzi, za ich miejsca pracy, rozwój zawodowy, zapewnienie utrzymania, satysfakcję z pracy.

To odpowiedzialność za rozwój firmy, za jej rentowność, za konkurencyjność i innowacyjność.

To umiejętność delegowania odpowiedzialności, zadań oraz stawiania wyzwań.

To odpowiedzialność za zainwestowane pieniądze przed współnikami, udziałowcami i akcjonariuszami.

6. Buduj relacje z ludźmi - pracownikami, kontrahentami itd.

Głównym filarem firmy są ludzie, dlatego dbaj o nich i szanuj.

- bądź wzorem do naśladowania Mt. 7,12

- określ zakres obowiązków i wymagania, a następnie oceniaj w sposób motywujący, wspieraj.

- przyjmij postawę sługi Gal. 5,13

- dbaj o dobrą komunikację w firmie, również między pracownikami

7. Wspieraj Boże Królestwo II Kor. 9,8-11

Głównym celem biznesu jest generowanie zysku przy zachowaniu Bożych Zasad. Należy unikać mieszania działalności biznesowej i charytatywnej. Działalność charytatywną realizuj z wypracowanych zysków.

8. Czynniki sukcesu w biznesie

- kompetencje – wiedza, pomysł, doświadczenie
- ludzie – zaangażowani, lojalni, kreatywni, gorliwi
- kapitał – najczęściej niezbędny, ale osiągalny

Jak zacząć?

- zacznij od wytrwałości i gorliwości w małym
- zacznij tam, gdzie jesteś, użyj tego, co masz i zrób to, co możesz
- nie kładź na szalę, nie ryzykuj podstaw utrzymania rodziny
- ostrożnie zaciągaj kredyty, najlepiej dopiero jak masz już doświadczenie w tym co robisz
- lepiej powoli i stabilnie się rozwijać, niż stawiać na szybki rozwój ryzykując całą firmę
- mimo wszystko nie zapominaj o marzeniach i wizjach w tym co robisz
- nie wiem jaki jest Boży Plan dla ciebie. Nie każdy jest biznesmenem, właścicielem, nie każdy odnosi sukcesy i ma powodzenie. Poznaj siebie, swoje umiejętności i potrzeby. Poznaj to co Bóg stawia przed tobą.
- jeżeli chcesz inwestować, inwestuj tylko oszczędności, bo musisz zachować środki na bieżące wydatki, a kredytem możesz się wspomagać w dalszym rozwoju swojego przedsięwzięcia.

Jak chcesz zarządzać zyskiem ze swojego biznesu? Określ swoją strategię.

- dziesięcina
- konsumpcja własna
- inwestowanie
- darowizny – przemyślane, czy spontaniczne jałmużny

A co jak nie ma zysku?

- dziesięcina od własnych wydatków

A co jak zysk jest niewypłacony z firmy (a są wspólnicy, udziałowcy, akcjonariusze)?

- posiada go firma, a nie ty. Decyduje firma

Jak robić darowizny ze środków firmy, którą zarządzasz lub jesteś współwłaścicielem?

- na podstawie zasad określonych przez wspólników, akcjonariuszy

Jakich pracowników potrzebuje pracodawca.

- świadomy siebie
- świadomy wartości, które są dla niego ważne (różnice w wartościach rodzą konflikty między pracownikiem, pracodawcą)
- wie co dla niego jest ważne
- wie do czego dąży, co chce
- świadomie wybiera informacje, źródła informacji
- umie stawiać granice (nadaje się do kierowania zespołem)
- umie współdziałać, budować relacje (menedżer i ekspert)
- umie komunikować swoje zdanie, potrzeby, uczucia, pomysły, spostrzeżenia
- jest otwarty na ludzi
- jest budujący, podchodzi pozytywnie, konstruktywnie do wyzwań, problemów
- nie narzeka, nie krytykuje, a jeśli już to w sposób konstruktywny
- posiada własne zdanie, inicjatywę, pomysły

9. Ważne cechy biznesmena/firmy

- wiarygodność
- odpowiedzialność
- otwartość, wrażliwość na ludzi
- jasno określony profil (specjalista w danym zakresie)
- jasno określone zasady współpracy z kontrahentami (z pracownikami też)
- nastawiona na rozwiązywanie problemów/potrzeb klienta
- prowadząca serwis po sprzedaży
- szanująca ludzi (wszystkich – klientów i pracowników)
- określony plan/strategia działania i kryteria weryfikacji
- otwarta w relacjach z pracownikami i klientami, znająca ich potrzeby i elastyczna w ich zaspokajaniu