



Tungkol Saan ang Modyul na Ito?

Sabihin mo sa akin, gusto mo bang magkaroon ng malaking bahay, bagong kotse o appliances? Marahil maraming tao ang magsasabi ng “oo” sa lahat ng ito. Normal lamang iyon. Madalas mangarap ang mga tao na makukuha nila lahat ang mga bagay na gusto nila sa kanilang buhay. Sa umpisa, maaaring hindi malaki ang kanilang mga pangarap. Nagsisimula sila sa mga maliliit na pangarap tulad ng karagdagang kita para sa kanila at sa kanilang pamilya. Maraming paraan upang matupad nila ang mga pangarap na ito. Pagtatayo ng isang negosyo ang kadalasang isa sa mga pangarap na ito. Maaaring nais nilang maging negosyante. Ang **negosyante** ay isang tao na nagsimula at nangangasiwa ng kanyang negosyo. Habang lumalaki ang kanyang negosyo, maaari na siyang mangarap ng mas malaki kaysa noong nagsisimula pa lamang siya.

Sa modyul na ito, pag-aaralan mo ang mga katangian ng matagumpay na negosyante. Malalaman mo kung paano sila naiba sa mga negosyanteng hindi nagtagumpay. Gusto mo bang magkatotoo ang iyong mga pangarap? Kung gayon para sa iyon ang modyul na ito!

Nahahati sa tatlong aralin ang modyul na ito:

Aralin 1 — *Pagsisimula ng Sarili Mong Negosyo*

Aralin 2 — *Pagpapaunlad ng Iyong Negosyo*

Aralin 3 — *Pagpapalano Para sa Hinaharap*



Anu-ano ang Matutuhan Mo sa Modyul na Ito?

Pagkatapos pag-aaralan ang modyul na ito, makakaya mo nang:

- ◆ ilarawan ang mga katangian ng isang matagumpay na negosyante—pagkilala ng mga oportunidad sa paligid, pakikipagsapalaran, pag-iipon ng kapital para sa negosyo, pagpapakilala ng inobasyon o pagbabago at pag-oorganisa ng manggagawa at produksiyon;
- ◆ gumawa ng mga makabuluhang desisyon sa negosyo;
- ◆ magplano ng maaga;
- ◆ magbenta ng produkto para kumita; at
- ◆ suriin/pag-aralan ang mga posibilidad ng pagnenegosyo sa isang komunidad.



Anu-ano na ang mga Alam Mo?

Bago mo pag-aaralan ang modyul na ito, sagutan mo muna ang maikling pagsusulit para malaman kung anu-ano na ang nalalaman mo tungkol sa mga paksang tatalakayin.

A. Lagyan ng tsek (4) ang mga katangian ng isang matagumpay na negosyante sa mga nakalista sa ibaba.

- _____ 1. Nakakikilala ng oportunidad para sa negosyo sa kanyang komunidad
- _____ 2. Hindi naniniwala na kailangan ang mga panghinaharap na plano para sa negosyo
- _____ 3. Nakikipagsapalaran
- _____ 4. Mas malaki ang pagkalugi kaysa sa kita
- _____ 5. Nagpapakilala ng pagbabago o pagpapabuti sa kanyang negosyo
- _____ 6. Mahusay mag-organisa ng mga manggagawa at produksiyon
- _____ 7. Mabagal gumawa ng mga desisyon sa negosyo
- _____ 8. Mahusay mangasiwa sa pinansiya
- _____ 9. Hindi personal na nag-aasikaso ng kanyang negosyo
- _____ 10. Hindi nababahala sa kompetisyon

B. Isang estudyante ang gustong magtayo ng isang maliit na negosyo sa eskuwelahan. Isulat sa patlang sa ibaba ang limang bagay na maaari niyang ibenta.

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____

C. Nagtitinda si Ana ng ice candy tuwing tag-init, sa halagang ₱1 ang isa. Isang araw, nalaman niya na nagtitinda din ng ice candy ang kanyang kapitbahay na si Carla sa halagang 75 sentimos naman ang isa. Kung ikaw si Ana, ano ang gagawin mo? Lagyang ng tsek (4) ang mga maaari mong gawin sa mga nakalista sa ibaba.

- _____ 1. Tumigil sa pagtitinda ng ice candy
- _____ 2. Ibaba ang iyong presyo sa halagang 75 sentimos bawat isa
- _____ 3. Mag-anunsiyo
- _____ 4. Gumawa ng mas malaking ice candy
- _____ 5. Paratangan si Carla ng hindi patas na kompetisyon
- _____ 6. Gumawa ng mas masarap na ice candy
- _____ 7. Magbigay ng isang libreng ice candy sa bawat limang pirasong bibilhin
- _____ 8. Magalit dahil sa kompetisyon

Kumusta? Sa palagay mo ba mahusay ang ginawa mo? Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33 upang malaman.

Kung tama lahat ng iyong sagot, napakagaling! Ipinakikita nito na marami ka nang nalalaman tungkol sa mga paksa sa modyul na ito. Maaari mo pa rin pag-aralan ang modyul upang pagbalik-aralan ang mga alam mo na. Malay mo baka may matutuhan ka pang ibang bagay dito.

Kung nakakuha ka ng mababang iskor, huwag malungkot! Ibig sabihin nito na para sa iyo ang modyul na ito. Tutulungan ka nitong maintindihan ang ilang mahahalagang konsepto na maaari mong magamit sa iyong pang-araw-araw na pamumuhay. Kung pag-aaralan mong mabuti ang modyul na ito, matututuhan mo ang mga sagot sa lahat ng katanungan sa pagsusulit at marami pang iba. Handa ka na ba?

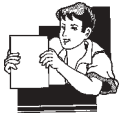
Maaari ka nang magpumunta sa susunod na pahina para simulan ang Aralin 1.

Pagsisimula ng Sarili Mong Negosyo

Alam mo ba kung ano ang negosyo? Ang **negosyo** ay isang gawain na may hangaring magbenta ng produkto o serbisyo sa kostumer para kumita. Maraming taong nagnegosyo ang yumaman. Maaaring narinig mo na ang ilan sa kanila at kung paano sila nagtagumpay. Hindi mo mapigilang humanga sa kanila, hindi ba? Lahat ng bagay at lahat ng tao ay nagsisimula sa maliit bago naging malaki. Maaari ka rin maging magtagumpay sa negosyo subalit kailangan mong mag-umpisa kahit paano. Tutulungan ka ng araling ito na gawin iyon.

Pagkatapos pag-aralan ang araling ito, makakaya mo nang:

- ◆ talakayin ang kahalagahan ng pagkakaroon ng pangarap;
- ◆ kilalanin ang mga oportunidad sa negosyo sa iyong paligid;
- ◆ mag-ipon o mangalap ng kapital para sa negosyo;
- ◆ maayos na mag-organisa ng mga manggagawa at produksiyon, at;
- ◆ suriin/pag-aralan ang posibilidad ng pagnenegosyo sa iyong komunidad.



Alamin Natin Ito

May kakilala ka ba sa iyong komunidad na naging matagumpay na negosyante? Ano ang ilan sa kanyang mga katangian? Sa palagay mo ba nakatulong ito sa kanya upang magtagumpay?



Basahin Natin Ito

Hindi madali ang pagtatayo ng sarili mong negosyo. Nakakatakot pa nga ito kung minsan. Kailangan dito ang pagkikipagsapalaran at paggawa ng mga mahahalagang desisyon. Maaari itong ikumpara sa pagsusugal na may malakihang taya. Hindi ka makasisiguro ng panalo sa bandang huli. Subalit hindi naman natatamo ang tagumpay kung nakaupo lamang. Kailangan mong kumilos para makuha ito! Kailangan ng pangarap sa pagtatayo ng negosyo -halimbawa, nais mong magtagumpay. Upang madagdagan pa ang kaalaman mo tungkol dito, basahin ang sipi sa susunod na pahina.

May nabalitaan akong isang lalaki sa Thailand na nagsimula ng kanyang negosyo sa pamamagitan ng pangarap lamang. Umaasa siya na balang-araw ay makakabili siya ng kanyang unang Levi's 501 na pantalon, isang napakamahal na marka ng pantalon. Sinimulan niya ang kanyang negosyo na taglay ang layuning ito sa kanyang isip. Nangarap siya ng maliit subalit nagtagumpay ang kanyang negosyo. Makaraan ang anim na taon, naging milyonaryo siya.

Binili niya ang kanyang unang Levi's 501 na pantalon ilang taon na ang nakalilipas. Ngayon, may iba na siyang mga pangarap na nagtutulak sa kanya upang lalong umunlad sa kanyang negosyo. Kabilang na sa kanyang mga pangarap ngayon ang isang malapalasyong bahay, isang Lear jet, speedboat o kahit anong katulad nito.

Madali para sa mga kabataan ang mangarap. Nahihirapan mangarap ang mga taong may edad na tatlumpu (30) pataas dahil sa kanilang takot na sanhi ng mga pagkabigo. Naging mapaghinala sila at sinayang ang kanilang mga pangarap noong bata pa sila.

-Sanchez, Mario. "Be Smart: Start and Manage Your Own Business."
Pinoybisnes Resource Center

Matapos mong basahin ang sipi sa itaas, naging inspirado ka ba na magtayo ng sarili mong negosyo? Kung oo, magaling! Isang mahalagang katangian ng matagumpay na negosyante ang pagkakaroon ng kakayahang mangarap. Kailangan niyang umasa at mag-asam hindi lamang para sa kanyang sarili kundi para na rin sa kanyang pamilya.

Ano ang ilan sa iyong mga pangarap? Ano ang gusto mong makuha o marating sa hinaharap? Isulat ang lima sa mga pangarap mo sa mga patlang na nakalaan sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

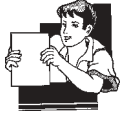
Kailangan magkaroon ng pangarap at tunguhin sa buhay ang bawat isa. Makatutulong ito upang magkaroon ka ng inspirasyon na magsumikap upang magtagumpay sa hinaharap. Hindi mo dapat kalimutan ang iyong mga pangarap. Maaaring maliit lamang ito ngayon subalit mapalalaki mo ito habang lumalago ang iyong negosyo. Maaari mong ipakita sa iyong *Instructional Manager* ang iyong mga inilista para mabigyan ng puna.



Subukan Natin Ito

Hilingin sa iyong kaibigan na gumawa ng listahan ng kanyang mga pangarap at mga nais niya tulad ng ginawa mo. Pareho ba ng sa kanya ang iyong mga pangarap? Bakit? Bakit hindi?

Magkakaiba ang pangarap ng mga tao. Ang pagkakaroon ng kotse, magandang bahay, maayos na trabaho, at isang masayang pamilya ay tinatawag na pangarap na pangkalahatan. Ito ang mga pangarap at naisin na taglay ng bawat isa sa atin. Sino ba naman ang ayaw magkaroon ng ganitong magagandang bagay, di ba?



Alamin Natin

Ngayong alam mo na ang iyong mga pangarap, paano mo sisimulang abutin ang mga ito? Ang pagiging isang **negosyante** o isang tao na nangangasiwa ng kanyang sariling negosyo ay isang paraan ng pagtupad ng pangarap. Kung nakapagdesisyon ka nang magsimula ng negosyo, makabubuting isunod ang paghahanap ng mga oportunidad sa inyong komunidad. Maaari mong itanong ito sa iyong sarili, “Ano ba ang kailangan/nais ng aking komunidad na maititinda ko upang kumita?”

Halimbawa, kapag tag-init naghahanap ang mga tao ng makapagpapalamig sa kanila. Nagdesisyon ka na magtinda ng halo-halo o ice candy. Sa palagay mo ba magandang ideya ito? Sa palagay ko oo. Mag-isip ng katulad na negosyo na maaari mong gawin sa panahon ng tag-init at ilaran ito sa mga patlang na nakalaan sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____

Tuwing tag-init, magandang ideya ang pagtitinda ng sago’t gulaman, fruit juice at shake.

Paano naman kung panahon ng taglamig? Ano ang maaaring mong itinda para kumita? Magbigay ng tatlong halimbawa at isulat ito sa patlang sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____

Magandang ibenta sa mga panahon ng taglamig ang mga inumin tulad ng salabat, mainit na tsokolate, at kape. Mainam din ang pagtitinda ng goto, mami, at iba pang uri ng *noodles* sa mga panahong ito.

Maliban sa mga oportunidad na batay sa panahon at klima, sa lugar na nais mong pagtayaran ng negosyo, ano pang ibang dahilan ang maaari mong isaalang-alang?

Isa pang mahalagang konsiderasyon ay may kinalaman sa lokasyon o kung saan mo itatayo ang iyong negosyo. Halimbawa, kung malapit sa eskuwelahan ang inyong bahay, ano naman ang maaari mong itinda? Magbigay ng tatlong halimbawa at isulat ito sa patlang na nakalaan sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____

Pagkain ba ang una mong naisip? Siguro nga. Dahil ang pagkain ang pangunahing kailangan ng tao kaya nagpapahayag ito ng isang magandang oportunidad para sa negosyo. Isa pang magandang ideya ang pagtitinda ng mga gamit sa eskuwela at iba pa na mapapakinabangan ng mga estudyante, na iyong potensiyal na kostumer.

Maganda ring ideya ang pag-oobserba sa ibang maunlad na negosyo sa iyong komunidad, pagtatanong sa mga tao at pagkuha ng payo mula sa mga maunlad na negosyante sa pagdedesisyon tungkol sa uri ng negosyong itatayo. Makatutulong ito sa iyo upang malaman kung uunlad o hindi ang negosyong nais mong simulan.

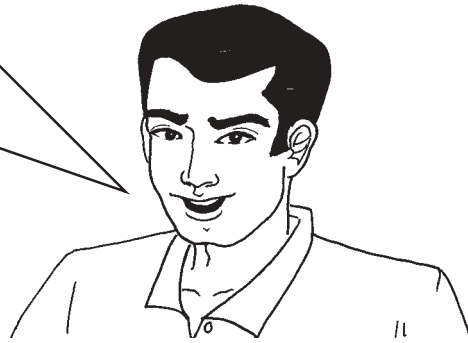
Subalit hindi lamang sa pagtitinda may kinalaman ang negosyo. Maaari ding nagbibigay ito ng serbisyo na may bayad. Halimbawa, kung marunong kang gumupit ng buhok, maaari kang maglagay ng isang maliit na barberya o beauty parlor sa iyong bahay. Kung mahusay kang mag-type at may sarili kang typewriter o computer, maaari kang tumanggap ng mga proyekto sa eskuwela upang i-type na may kaulang bayad.



Anong mga serbisyo ang maaari mong ibigay na may kabayaran batay sa iyong mga kakayahan? Magbigay ng tatlong halimbawa at isulat sa patlang na nakalaan sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____

Ang tanging limitasyon sa pagkakaroon ng oportunidad sa negosyo ay ang iyong imahinasyon. Huwag matakot na mag-observe at magtanong para mabigyan ka ng ideya sa pagtatayo mo ng sarili mong negosyo.



Subukan Natin Ito

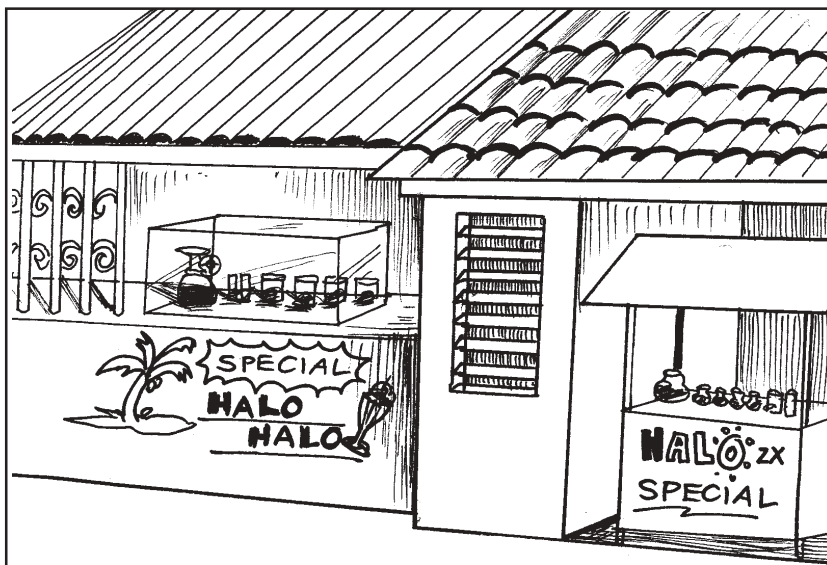
Kapanayamin ang isang maunlad na negosyante sa iyong komunidad. Tanungin siya kung ano ang nagbigay sa kanya ng ideya na magtayo ng negosyo at kung paano niya ito sinimulan. Maaari kang gumawa ng iyong mga tala upang hindi mo ito makalimutan.

Nakapagdesisyon ka na ba kung anong mga produkto o serbisyo ang ibebenta mo sa inyong komunidad batay sa iyong mga obserbasyon at pagtatanong? Kung oo, panahon na upang tantiyahin kung magtatagumpay o hindi ang negosyong pinaplano mong itayo. Kabilang sa mga hakbang na ito ang pagsusuri sa posibilidad ng negosyong pinaplano mong itayo sa inyong komunidad.



Magbalik-aral Tayo

Nagdesisyon si Ana na magtinda ng halo-halo sa panahon ng tag-init. Nakagawa na siya ng mga plano kung saan makakakuha ng pera upang simulan ang kanyang negosyo. Tingnan ang paligid nila Ana upang malaman ang kanyang tsansa.





Subukan Natin Ito

Bigyan ng maigsing kasagutan ang mga sumusunod na tanong batay sa iyong nabasa.

1. Sa palagay mo ba may malaking tsansa si Ana na magtagumpay sa negosyong nais niyang pasukin?

2. Bakit/Bakit hindi?

3. Kung magdesisyon si Ana na ipagpatuloy ang kanyang plano, anong payo ang ibibigay mo sa kanya upang magtagumpay siya?

Ihambing ang iyong mga sagot sa aking sagot sa ibaba.

1. Hindi, sa palagay ko ay hindi.
2. May apat na tindahan na ng halo-halo malapit sa bahay niya, kung ipagpapatuloy niya ang kanyang plano, mahaharap siya sa mahigpit na kompetisyon.
3. Ngunit kung gusto talaga niyang magpatuloy sa kanyang plano, maaari niyang gawing mas mura ang kanyang halo-halo kaysa sa iba. Maaari niyang pagbutihin ang kanyang produkto sa pamamagitan ng paggamit ng kakaibang rekado. Maaari din namang magkaroon siya ng promosyon tulad ng pagbibigay ng isang libreng halo-halo sa bawat limang order. Gayun pa man, mas mabuti siguro kung iba na lang ang itinda niya. Sa ganitong paraan, magkakaroon ng mapagpipilian ang mga kostumer, na maaaring ding makapagpalaki ng kanyang tsansa na umunlad.

Batay sa iyong binasa, maglista ng limang katanungan, sa mga patlang sa ibaba, na maaari mong itanong upang masuri ang posibilidad ng isang negosyo sa isang komunidad.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33.



Pag-aralan at Suriin Natin Ito

Pagkatapos ng mahabang pag-iisip, nagdesisyon si Ana na magtinda ng fruit shakes sa halip na halo-halo. Ngayon, ano ang kakailanganin ni Ana upang masimulan na niya ang kanyang negosyo? Kailangan ni Ana ng kapital para magawa ito. Nakuha mo ba ang tamang sagot?

Kapital - tumutukoy sa perang kinakailangan mo upang magtayo ng negosyo.

Alam mo ba kung anong mga bagay ang kailangan bilhin ni Ana para magsimula ng negosyo? Isulat ang mga ito sa patlang sa ibaba.

Ipakita ang iyong mga sagot sa iyong *Instructional Manager* para mabigyan ng puna.

Upang masimulan ang kanyang negosyo, kailangan ni Ana ng pera na pambili ng blender, ice chest, malalaking baso, kutsara, at ilang pirasong mesa at upuan. Siyempre, kailangan niyang bumili ng mga kakailanganin sa paggawa ng fruit shake tulad ng prutas, asukal, yelo, at maging ang sabon para sa paghuhugas ng mga gamit. Kailangan din niyang magtabi ng pera na pambayad sa tubi at kuryente. Lahat ng ito ang bumubuo sa tinatawag na gastos sa kapital (*capital expense*).



Ngayong alam mo na kung ano ang kapital, makaiisip ka kaya ng mga bagay na bubuo sa kapital na kakailanganin ng taong magtatayo ng isang barberya? Isulat ang lima sa mga ito sa mga patlang na nakalaan sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____

4. _____
5. _____

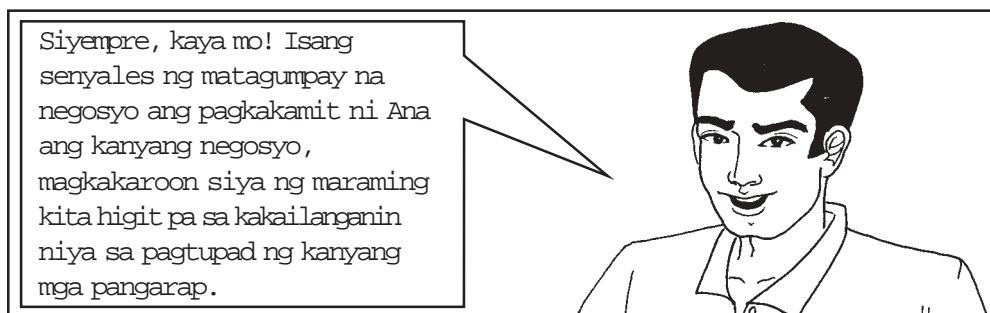
Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33. Katulad ba ng iyong listahan ang listahan na nakasulat doon?

Ang ibig sabihin ng pangangalap o pag-iipon ng kapital para sa negosyo ay pagkakaroon ng “*seed money*” para sa pagsisimula ng negosyo. Tulad ng halaman na magkakaroon ng bunga sa kalaunan (tubo), hindi makapagsisimula ang isang negosyo hangga’t walang buto (kapital) na itatanim. Pakikipagsapalaran sa panig ng negosyante ang ibig sabihin nito. May posibilidad na hindi lalago ang kanyang kapital o tuluyan na itong mawawala. Muli, tulad ng isang binhi, kailangan nito ng kalinga upang lumaki ng maayos. Kailangan pangalagaan ng negosyante ang kanyang negosyo tulad ng ginagawa ng isang magsasaka sa kanyang mga tanim.



Isang paraan upang malaman kung maunlad ang isang negosyo o hindi ay sa pamamagitan ng pagtingin kung kumikita ito o hindi-kung sumobra na ito sa panimulang kapital (*initial capital outlay*) o sa *capital expenses*. Halimbawa, kung kumikita si Ana ng P1,000 kada linggo, ilang linggo bago niya mabawi ang kanyang panimulang kapital na P5,000? Kung limang linggo ang sagot mo, tama ka!

Pagkatapos ng limang linggo at kung walang naging problema si Ana, masasabi na nagkaroon siya ng *return of investment (ROI)*. Magiging kanya na ang tubo na kikitain niya sa paglipas ng limang linggo. Kapag nangyari ito, masasabi mong nagtagumpay ang negosyo ni Ana.





Basahin Natin Ito

Kadalasang nangangailangan ng pagtutulungan ang isang negosyo. Mahirap magtayo, mangasiwa at magpatakbo ng negosyo nang nag-iisa. Kailangan mo ng mga tao na tutulong sa iyong patakbuhan ito, mga taong mapagkakatiwalaan mo. Halimbawa, kung plano mong magtayo ng isang restaurant, ilan, sa pinakakaunting bilang ng tao, ang kakailanganin mo? Isulat ang tatlo sa mga ito sa mga patlang sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____

Upang simulan ang isang maliit ng restaurant, kailangan mo ng isang serbidor/serbidora, isang kusinero/kusinera, isang tagahugas ng pinggan, isang kahera, at isang security guard. May mahalagang papel na ginagampanan ang bawat isa sa kanila sa pagpapaunlad ng negosyo. Habang lumalaki ang negosyo, dumarami din ang kailangan mong tao. May libo-libong empleyado ang ilang malalaking kompanya tulad ng pabrika at planta.

Sama-samang tinatawag ng *work force* o *labor force* ang mga taong kasali sa negosyo. Karapatan nilang mabayaran at mabigyan ng mga benepisyo ayon sa hinihingi ng batas. Ang kabuuan ng kanilang mga suweldo ang bumubuo ng *labor expenses* at kailangan bawasin sa *gross* na kita upang malaman kinita ng negosyo.

Tumutukoy ang produksiyon sa daloy ng mga gawain sa isang negosyo. May tiyak na gawain ang bawat empleyado na dapat gampanan bilang bahagi ng proseso ng produksiyon. Sa isang negosyong restaurant, isulat ang gawain ng bawat empleyado:

Empleyado	Gawain
Kusinero/a	_____
Kahera	_____
Serbidor/a	_____
Tagapangasiwa (<i>Manager</i>)	_____

Sa isang restaurant, ang kusinero/a ang naghahanda ng pagkain, ang kahera ang nagkukuwenta ng mga babayaran ng kostumer at nangongolekta pagkatapos. Ang mga serbidor/serbidora ang nagdadala ng pagkain sa mga kostumer at sinisigurong komportable sila habang nasa loob ng restaurant. Panghuli, inaasahang nasusubaybayan ng tagapangasiwa ang trabaho ng bawat empleyado upang masiguro ang maayos ng takbo ng negosyo.

Kinakailangan magkaroon ng maayos na proseso ng pagtatrabaho at produksiyon ang bawat negosyo. Kailangan magtalaga ng tiyak na tao para sa isang tiyak na gawain at alamin kung paano magkakaugnay ang mga ito. Alam ng isang maunlad ng negosyante kung paano epektibong aayusin ang mga trabaho at produksiyon sa kanyang negosyo. Nagdudulot ng tagumpay sa negosyo ang epektibong pangangasiwa at dapat palagi mo itong iisipin.

Alam mo ba kung ano ang **welga ng manggagawa** (*labor strike*)? Kapag hindi kuntento sa kanilang mga suweldo o benepisyo o may problema kaya sa pamunuan ang mga empleyado ng isang kompanya, maaari silang magbigay ng abiso para magwelga. Kasama sa welga ang pagtigil sa pagtatrabaho maliban na lang kung naibigay na ang hinihingi ng mga empleyado. Naglalagay din kung minsan ng barikada o *picket line* ang mga empleyado upang pigilan ang mga empleyado ng pamunuan na pumasok sa loob ng kompanya.



Pag-isipan Natin Ito

Isipin mo na ikaw ang may-ari ng isang pabrika ng damit. Ipagpalagay na nagwelga ang iyong mga empleyado. Ano ang magiging epekto nito sa iyong negosyo?

Isipin din na isa ka sa mga empleyado na nagwelga dahil sa hindi patas na patrabaho? Paano ito makaaapekto sa iyo?

Kailangan palaging magkasundo ang pamunuan at ang mga empleyado. Palaging nawawalan ang magkabilang panig kapag may welga. Maaaring makaranas ng matinding pagkalugi ang may-ari dahil pansamantalang nahinto ang produksiyon. Subalit kapag may welga hindi rin nababayaran ang mga manggagawa. Kailangan alagaan ng isang mahusay na negosyante ang kanyang mga empleyado at ibigay sa kanila ang nararapat ayon sa hinihingi ng batas. Marami siyang responsibilidad. Hindi lang sarili niya ang dapat niyang pangalagaan pati na rin ang kanyang mga tauhan.



Basahin Natin Ito

Para sa kanyang negosyo, hinimok ni Ana ang kanyang dalawang kapatid na babae, sina Maritess at Marissa. Bago ang unang araw ng kanilang pagbubukas, nagkaroon silang ng pagpupulong.



Taglay ba ni Ana ang mga kasanayan na mag-organisa ng trabaho at produksiyon na kanyang kailangan? Bakit mo nasabi ito? Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33.

Hindi madali ang pagtatayo ng negosyo. Subalit kapag naumpisahan mo na ito, kailangang siguraduhin mo na mapapangalgaan ito para lumago at magbunga.



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

- A. Ang sumusunod ay mga hakbang na dapat sundin ng isang nagtatayo ng negosyo. Ayusin ito sa tamang pagkakasunud-sunod sa pamamagitan ng pagsulat ng 1 hanggang 4 sa mga patlang sa tabi ng bawat item.

_____ Suriin/Pag-aralan ang posibilidad ng negosyo sa iyong komunidad

_____ Mangalap o mag-ipon ng kapital para sa negosyo

_____ Ayusin ang mga kailangan trabaho at produksiyon

_____ Kilalanin ang mga oportunidad para sa negosyo sa inyong komunidad

- B. Magbigay ng limang bagay na kakailanganin mo bilang kapital sa pagbubukas ng isang sari-sari store.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

- C. Ano ang tinutukoy ng *return of investment*? Isulat ang iyong sagot sa patlang sa ibaba.

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 34. Nakuha mo ba lahat ng tamang sagot?



Tandaan Natin

- ◆ Ang **negosyante** ay isang taong nag-uumpisa, nangangasiwa at nagpapatakbo ng sarili niyang negosyo.
- ◆ Mahalaga ang pangarap sa pagtatayo ng negosyo. Ito ang nasisilbing tunguhin mo sa iyong buhay. Binibigyan tayo nito ng inspirasyon na magtrabaho nang mabuti.
- ◆ Ang isang epektibong negosyante ay:
 - nakakikita ng oportunidad para sa negosyo sa kanyang komunidad;
 - pinag-aaralan ang posibilidad ng isang negosyo sa kanyang komunidad bago ito simulan;
 - alam kung paano maghahanap o mag-iipon ng kapital para sa negosyo; at
 - mahusay mag-aayos ng trabaho at produksiyon.

Pagpapaunlad ng Iyong Negosyo

Sa Aralin 1, natutuhan mo kung gaano kahalaga ang pangarap sa pagsisimula ng isang negosyo. Natutuhan mo din ang mga katangian na dapat taglayin ng isang negosyante para makapagtayo siya ng negosyo. Sa araling ito, malalaman ang mga katangian na dapat taglayin ng isang negosyante upang mapaunlad niya ang kanyang negosyo.

Pagkatapos pag-aralan ang araling ito, makakaya mo nang:

- ◆ gumawa ng mga pagbabago o inobasyon sa iyong negosyo;
- ◆ makipagsapalaran;
- ◆ gumawa ng mabuting desisyon sa negosyo; at
- ◆ magtinda ng produkto para kumita.



Pag-aralan at Suriin Natin Ito

Paano makatutulong ang mga pagbabago sa tagumpay ng iyong negosyo? Magpatuloy sa pagbasa upang malaman mo.

Naging matagumpay ang unang araw ng negosyong fruit shake nina Ana at nang dalawa niyang kapatid na babae. Nakabenta sila ng halagang ₱500 ng fruit shake. Natantiya ni Ana na hindi bababa sa ₱100 ang kita sa buong araw.





Batay sa komik istrip, anong mga katangian ang taglay ni Ana?

Sang-ayon si Ana na magdagdag ng mga bagong flavor sa kanilang tindahan upang mapalaki ang kita nito. Mahilig siya sa pagbabago at lubhang malikhain. Ito ang dalawang importanteng katangian ng isang matagumpay na negosyante.

Maraming negosyante ang umuunlad dahil madalas silang magpakilala ng mga pagbabago sa mga mamimili. Maaari itong isang produkto o serbisyo. Sa kaso ni Ana, nagpakita siya ng pagsang-ayon na subukan ang mga pagbabago sa negosyo. Hindi kadalasan nagbibigay ng magandang resulta ang mga pagbabago. Maaari pa nga itong magtuloy sa pagkalugi. Subalit pinahahalagahan ng isang matagumpay na negosyante ang pangangailangang magbago o maging malikhain, ang patuloy na pagbibigay ng mga bagong bagay. Mahilig sumubok ang mga tao ng bagong produkto at serbisyo. Hindi nila alintana ang pagbabayad para sa isang bagay na kakaiba at makabago.



Subukan Natin Ito

May binili ka na bang isang bagay dahil may bago itong disenyo o anyo? Ano iyon? Ano ang nagtulak sa iyo para bilhin iyon?

Ginagamit ng isang malikhaing negosyante ang kanyang imahinasyon. Umiisip siya ng mga bagong ideya upang mahikayat ang mga kostumer. Halimbawa, kung nagtitinda ng ball pen ang iyong kaibigan sa eskuwelahan, anong maimumungkahi mo sa kanya bilang pagbabago?

Bilang halimbawa, maaaring magbenta ang iyong kaibigan ng mga pen na may bagong disenyo tulad ng mga tauhan sa cartoons. Maaari din na magtinda siya ng mga pen na may mabangong tinta o may kasama nang pambura. Puwede kang maging malikhain sa maraming paraan. Siguraduhin lamang na alam mo kung saan hahanapin ang mga produktong nais mong ibenta.



Magbalik-aral Tayo

Halimbawang mayroon kang restaurant, anong mga pagbabago ang maaaring mong isagawa?

Maraming paraan para mapaganda mo ang iyong restaurant. Halimbawa, maaari kang kumuha ng isang kawili-wiling tema. Ang *Planet Hollywood*, halimbawa, na nagpapakita ng retrato ng mga artista sa *Hollywood* at mga memorabilia ng pelikula; Ang *Fashion Café* na nagpapakita ng memorabilia ng mga *fashion designers* at mga popular na *fashion model*; at ang Kamayan Restaurant na naghihikayat sa mga kostumer na kumain ng nakakamay. Pinagsusuot naman ng ibang mga kostume ang kanilang mga serbidor/a, habang ang iba naman ay pinagsisilbi nila habang naka-roller skates. Hindi mauubos ang mga posibilidad. Kailangan alam ng isang mahusay na negosyante kung ano ang gusto ng kanyang mga kostumer. Dapat palagi kang may ihahanda sa kanilang espesyal o kakaiba.



Subukan Natin Ito

Nagtitinda ng alahas na pahulugan si Aling Marcela. Napansin niya na humihina ang kanyang benta nitong mga nakaraang araw. Anong mga pagbabago ang maimumungkahi mo sa kanya upang mapahusay niya ang kanyang negosyo? Isulat ito sa mga patlang sa ibaba.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 34. Kapareho ba ng sagot mo ang mga sagot ko?

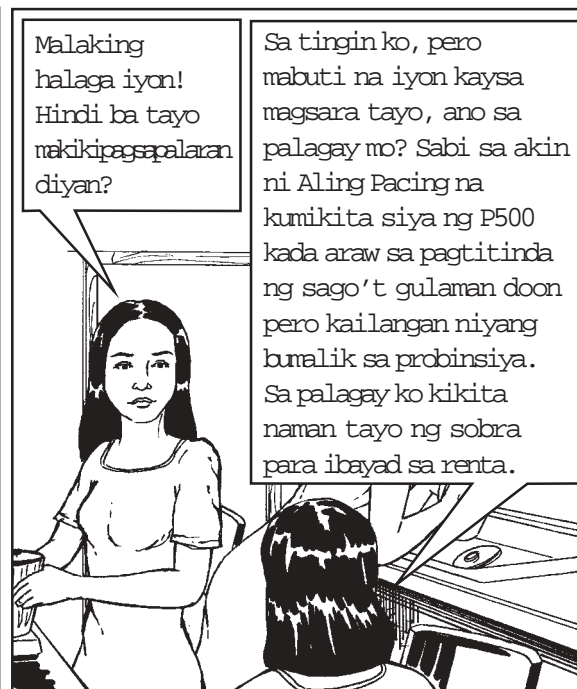
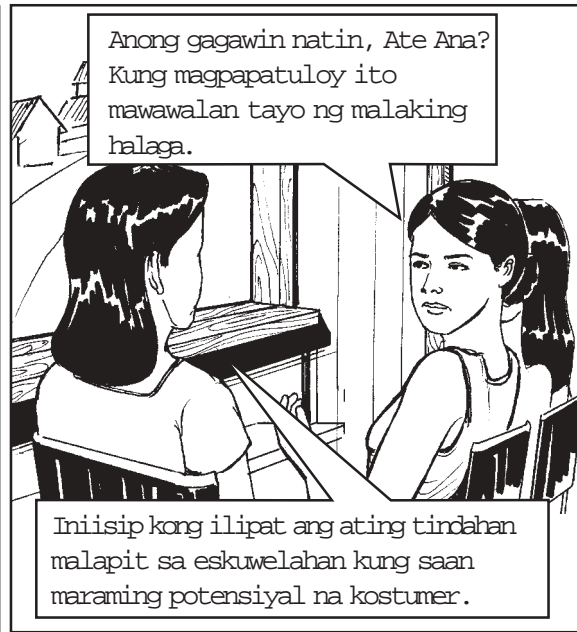


Basahin Natin Ito

Palaging naglalagay ng pataba ang mga magsasaka sa kanilang mga pananim at nakikipagsapalaran sila sa pamamagitan ng paggamit ng mga makabagong paraan sa pagsasaka. Tulad ng mga magsasaka, nahaharap din sa mga bagong hamon ang mga negosyante araw-araw. Kailangan nilang gumawa ng mga sensitibong desisyon at makipagsapalaran upang magtagumpay.

Basahin ang komik istrip sa ibaba upang matutuhan ang tungkol dito.

Makalipas ang isang buwan sa kanilang negosyong fruit shake...



Tama ba si Ana sa kanyang desisyong ilipat ang tindahan sa malapit sa eskuwelahan? Pag-isipan mo ang mga pakinabang (pros) at konsekwensiya (cons) ng ganitong desisyon. Isulat ito sa mga patlang na nasa ibaba.

Mga Bentahe (Pros)

Mga Desbentaha (Cons)

-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----

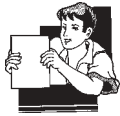
Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 34–35. Kapareho ba ng mga sagot mo ang mga sagot ko?

Hindi sigurado si Ana sa kanyang desisyon pero sang-ayon siyang makipagsapalaran pagkatapos niyang timbangin ang mga makabubuti at di-makabubuti. Hindi dapat matakot makipagsapalaran ang isang mahusay na negosyante, tulad nito. Dapat siyang gumawa ng desisyon batay sa masusing pagsusuri. Kailangang maingat na isipin ang mga desisyon sa negosyo. Tulad ng sinabi kanina, isang sugal ang pagpasok sa negosyo. Hindi ka makasisiguro sa magiging resulta nito. Kung hindi makikipagsapalaran mas malaki ang mawawala sa iyo. Lagi lang tandaan na ang paggawa ng mabuting desisyon ay tulad ng mahusay na paglalaro ng iyong baraha.

Tingnan natin kung ano ang nangyari sa negosyo ni Ana at ng kanyang mga kapatid na babae.



Anong naramdaman mo nang malaman mo ang naging resulta ng desisyon ni Ana? Nakikipagsapalaran si Ana. Masuwerte siya sa paggawa ng tamang desisyon. Sa palagay mo ba magiging matagumpay na negosyante si Ana?



Alamin Natin

Dahil sa dagdag na gastos para sa pang-araw-araw na renta, Gumawa muli ng importanteng desisyon si Ana. Itinaas niya ang presyo ng kanyang shake mula sa P10 hanggang sa P12 kada baso. Kailangan niyang gawin ito upang patuloy na tumakbo ang kanyang negosyo.



Subukan Natin Ito

Sagutan nang maigsi lamang ang mga katanungan.

1. Ano ang mga tubo?

2. Bakit importante sa negosyo ang tumubo?

Tinatawag ding kita ang **tubo**. Ito ang kinita ng isang negosyo matapos bawasin sa kabuuang benta ang ginastos para sa patrabaho at produksiyon. Halimbawa, kung nagkakahalaga ng ₱7 ang paggawa ng isang baso ng shake at ipinabibili ito ng P10, ibig sabihin may tubo si Ana na ₱3 sa bawat baso ng shake na kanyang nabebenta.

Dahil kailangan ni Ana na magbayad ng ₱100 para sa renta araw-araw. Ilang baso ng shake ang dapat niyang ibenta upang mapunan ang gastusing ito?

Kailangan makabenta si Ana ng 35 baso ng shake upang mapunan ang kanyang babayaran sa renta. Medyo mahirap itong gawin para sa kanya. Kaya nga kinailangan niyang gumawa ng isang mahalagang desisyon. Kailangan niyang itaas ang presyo ng kanyang produkto sa ₱12 kada baso. Sa paraang ito, kailangan lang niyang makabenta ng 20 baso ng shake para mapunan ang renta sa puwesto. Magiging tubo na niya ang natitira pang benta.

Sa palagay mo ba nakagawa si Ana ng tamang desisyon? Bakit/Bakit hindi?

Sinisiguro ng isang mahusay na negosyante na magkakaroon siya ng tubo sa kanyang negosyo. Kung hindi, wala itong *return of investment*. Maaaring magsara ang negosyo dahil hindi ito lumalago.

Sa kabilang banda, dapat ding siguruhin ng negosyante na hind sosobra ang presyo ng kanyang produkto. Kung magmamahal ang kanyang produkto, kaunti na lang ang makabibili nito.



Pag-isipan Natin Ito

Halimbawa, kung naging sakim si Ana at ibinenta niya ang kanyang shake sa halagang P30 kada baso, bibili ka pa ba sa kanya? Bakit/Bakit hindi?

Ipinakikita sa atin ng sitwasyon sa itaas kung paano ginagawa ang *overpricing*. Sa pangkalahatan, hindi gustong bumili ng mga tao ng mga napakamahal na produkto. Dapat itong palaging isaisip ng isang maunlad na negosyante. Ayos lang magtinda siya ng kanyang produkto na may kaunting tubo pero hindi niya dapat abusuhin ang kanyang mga kostumer. Kung hindi, mawawala ito sa kanya.



Magbalik-aral Tayo

Pag-aralan ang sitwasyon sa ibaba at sagutan ang mga sumusunod na tanong.

Nagtitinda si Marcos ng sampaguita sa labas ng simbahan tuwing Linggo. Binibili niya ang mga ito sa halagang ₱1 at ibinebenta naman niya ng ₱2, tulad ng sa ibang nagtitinda ng sampaguita. Nakakabenta siya ng 20 sampaguita tuwing Linggo. Isang araw, ipinasya niyang ibenta ang kanyang sampaguita sa halagang ₱3 para madagdagan ang kanyang tubo.



1. Sa palagay mo ba nakagawa siya ng mabuting desisyon?

2. Bakit/Bakit hindi?

3. Kung ikaw ang kanyang kaibigan, ano ang imumungkahi mong gawin niya?

4. Anong pagbabago ang maaari niyang gawin para madagdagan ang kanyang benta sa halip na pagtataas ng presyo?

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 35. Kapareho ba ng sagot mo ang mga sagot ko?



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Kapanayamin ang isang matagumpay na negosyante sa inyong komunidad. Alamin kung anong mga uri ng pakikipagsapalaran at mahahalagang desisyon ang kanyang ginawa upang umunlad ang kanyang negosyo. Tanungin siya kung paano niya pinipresyuhan at kung magkano niya ipinagbibili ang kanyang mga produkto/serbisyo. Pag-isipan ang mga impormasyon na iyong nakuha. Pagkatapos, ibahagi ito sa kamag-aral o sa iyong *Instructional Manager* at hingan siya ng puna.



Tandaan Natin

- ◆ Pinangangalagaan ng isang matagumpay na negosyante ang kanyang negosyo upang lumago ito.
- ◆ Dapat siyang:
 1. makipagsapalaran;
 2. gumawa nang mahusay na desisyon; at
 3. magbenta ng kanyang produkto na may tubo upang magpatuloy ang kanyang negosyo.
- ◆ Hindi itinataas nang husto ng isang matagumpay na negosyante ang presyo ng kanyang produkto upang hindi siya mawalan ng kostumer.

Pagpapalano Para sa Hinaharap

Sa Aralin 1, natutuhan mo kung ano ang dapat gawin ng isang tao bago siya magtayo ng isang negosyo. Sa Aralin 2, natutuhan mo naman kung paano siya mangasiwa para sa patuloy na pagtakbo ng kanyang negosyo. Upang maging isang matagumpay na negosyante kailangan mong pangalagaan ang iyong negosyo at gumawa ng magagandang desisyon para umunlad ito. Sa araling ito, matututuhan mo kung paano magplano para sa hinaharap ng iyong negosyo.

Pagkatapos pag-aralan ang araling ito, makakaya mo nang:

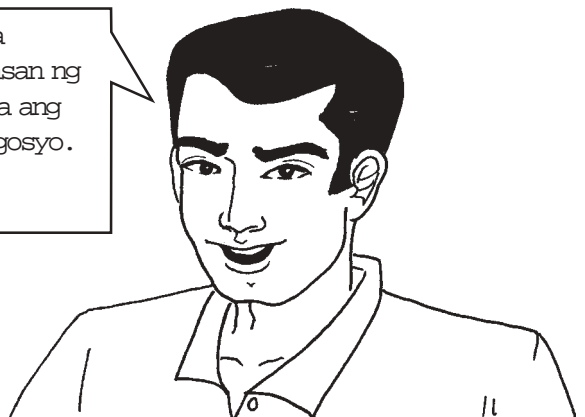
- ◆ magtakda ng mga tunguhin para sa iyong negosyo; at
- ◆ magplano para sa kinabukasan ng iyong negosyo.



Alamin Natin

Pinaplano mo ba ang iyong pang-araw-araw na gawain? Paano mo ginagawa ang iyong mga plano? Isinusulat mo ba ito? o inilalagay mo lang sa iyong isip? Paano ang mga plano mo sa hinaharap? Isinusulat mo ba ito?

Kailangan magtakda ng tunguhin ang mga negosyante at magplano para sa kinabukasan ng kanilang negosyo. Mahalaga para sa kanila ang magkaroon ng bisyon para sa kanilang negosyo. Dapat may plano sila para sa magandang hinaharap.



Tingnan natin kung ano ang nangyari sa negosyo ni Ana at ng kanyang mga kapatid na babae.



Subukan Natin Ito

Sagutin ng maiksi ang mga sumusunod na tanong batay sa iyong binasa.

1. Ano ang plano ni Ana sa hinaharap para sa kanilang negosyo?

2. Ano ang kanyang tunguhin sa loob ng dalawang taon?

3. Ano ang ginawa ni Ana na may kaugnayan sa kanyang mga layunin/plano?

4. Bakit mahalaga sa negosyo ang pagpaplano?

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 35. Kapareho ba ng sagot ang mga sagot ko?

Mahalaga ang pagtatakda ng layunin sa kahit anong uri ng negosyo. Anong klase ng tunguhin ang dapat itakda ng isang negosyante? Magpatuloy sa pagbasa upang malaman mo.

Para umasenso sa negosyo, kailangan tandaan mo ang mga sumusunod na *acronym* at kung ano ang ibig sabihin nito:

Ang **SMART** na layunin ay:

S specific (tiyak);

M measurable (masusukat);

A attainable (matatamo);

R relevant (kaugnay); at

T time bound (nakatali sa oras).

Ipinahahayag ng isang tiyak na tunguhin kung ano ang nais mong mangyari sa iyong negosyo. Sa pagtatakda ng iyong tunguhin, piliting masundan ng *acronym* na SMART. Ibig sabihin nito na dapat maaabot at makatotohan ang iyong layunin sa negosyo. Huwag gumawa ng mga layunin na hindi posibleng makamit. Nauukol ang isang layunin kung mahalaga ito at may kahulugan sa iyo. Nalilimitahan ito ng panahon kung magtatakda ka ng *deadline* para matupad mo ang iyong mga layunin.

Nakapagtakda ka na ba ng isang layunin na SMART? Natupad mo ba ito?

Ang sumusunod ay halimbawa ng isang SMART na layunin:

Layunin kong madagdagan ang benta sa aking sari-sari store mula sa P500 hanggang P1000 kada araw sa loob ng anim na buwan.



Subukan Natin Ito

Basahin at suriin ang mga ibinigay na layunin sa ibaba. SMART na layunin ba ang mga ito? Bakit/Bakit hindi?

1. Gusto kong yumaman balang araw.
2. Gusto kong kumita ng mas malaki ang aking barberya.
3. Gusto kong kumita ng P500 kada araw sa loob ng anim na buwan.

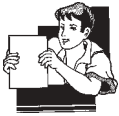
Gawing SMART na layunin ang mga ibinigay sa itaas. Gamitin ang mga patlang na inilaan sa ibaba para sa iyong mga sagot.

1. _____

2. _____

3. _____

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 35.



Alamin Natin

Pagbalik-aralan ang mga layunin na SMART sa naunang pahina. Paano ka magpapalano para matupad mo ang mga layuning ito? Tulad ng pagpapalano mo sa iyong mga gawain sa araw-araw, nagpapalano ka para sa iyong negosyo sa pamamagitan ng pagsulat ng mga bagay na kailangan mong gawin upang matupad mo ito.

Tingnan ang plano ni Ana sa ibaba:

Layunin: Kumita ng ₱2,000 o higit pa kada linggo sa pagtitinda ng shake

Plano: Magtayo ng bagong tindahan sa Barangay Cupang

Mga hakbang na kailangan kong gawin:

1. Magtabi ng ₱6,000 na libo mula sa kasalukuyang tubo.
2. Maghanap ng bakanteng espasyo na paupahan na malapit sa pinili kong lokasyon.
3. Imbitahan ang tatlong kamag-anak na makatutulong sa pagtupad ko sa aking layunin.
4. Bigyan sila ng oryentasyon tungkol sa negosyo (stratehiya sa produksiyon at pangangasiwa).
5. Umorder ng karagdagang kagamitan at supplies.

Isang simpleng plano lang ito. Siyempre, nagbabago ang mga plano depende sa uri ng negosyo at sa layunin ng may-ari na kung ano ang gusto niyang matupad. Dapat magsilbing gabay ang mga plano ng may-ari sa pagpapatakbo ng kanyang negosyo. Kailangang simple at madali lang itong intindihin at tandaan.

Ngayong alam mo kung anong mga katangian ang nakatutulong sa isang negosyante para maging matagumpay, malapit ka nang maging katulad nila!



Magbalik-aral Tayo

Ipagpalagay mong nagpasya kang magtayo ng isang sari-sari store. Gumamit ng ibang papel na masusulatan mo ng iyong mga plano para sa negosyo. Sundan ang ginawa ni Ana sa paggawa ng iyong plano. Ipakita sa iyong *Instructional Manager* ang ginawa mo pagkatapos. Itala ang kanyang mga puna at mungkahing gawin ang mga pagwawasto o pagbabago sa iyong plano.



Subukan Natin Ito

Sagutan nang maigsi ang mga sumusunod na tanong.

1. Mahalaga ang paggawa ng mga layunin na SMART sa kahit anong uri ng negosyo, ano ang ibig sabihin ng *acronym* na SMART?

2. Magbigay ng halimbaw ng SMART na layunin para sa isang negosyo.

3. Bakit mahalaga ang pagpapalano upang umasenso ang isang negosyo.

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 36.



Alamin Natin ang Iyong Natutuhan

Makipag-usap sa isang matagumpay na negosyante sa inyong komunidad. Alamin kung ano ang kanyang mga layunin at plano para sa kanyang negosyo para sa hinaharap. Tandaan ang mga epektibong estratehiya na plano niyang gamitin sa pagtupad ng kanyang mga layunin. Maaaring makatulong ito sa iyo kung nagpapalano kang pumasok sa kaparehong negosyo sa hinaharap.



Tandaan Natin

- ◆ Ang paggawa ng plano para sa iyong negosyo ay magiging gabay mo sa pagtupad ng iyong mga layunin.

Ito na ang katapusan ng modyul! Binabati kita at natapos mo ito. Nagustuhan mo ba ito? May natutuhan ka ba dito na kapakipakinabang? Nakalista sa kasunod na pahina ang buod ng mahahalagang punto upang matandaan mo ito nang mabuti.



Ibuod Natin

Sinasabi sa atin ng modyul na ito na:

- ◆ Binibigyang inspirasyon ng mga pangarap ang mga tao upang matupad ang kanilang layunin sa buhay.
- ◆ Sa pagsisimula ng sarili mong negosyo, dapat kaya mo nang:
 1. makita ang mga oportunidad para sa negosyo sa iyong komunidad;
 2. pag-aralan ang posibilidad ng mga pagkakataon para sa negosyo sa iyong komunidad bago magtayo ng isang negosyo;
 3. maghahanap o mag-iipon ng kapital para sa negosyo; at
 4. ayusin ng mahusay ang trabaho at produksiyon.
- ◆ Ang isang matagumpay na negosyante ay dapat:
 1. nakikipagsapalaran;
 2. gumawa nang mahusay na desisyon; at
 3. nagbenta ng kanyang produkto na may tubo upang magpatuloy ang kanyang negosyo.
- ◆ Mahalaga ang pagtatakda ng mga layunin at paggawa ng mga plano na tutuparin sa hinaharap para umunlad ang mga negosyo.



Anu-ano ang mga Natutuhan Mo?

- A. Lagyang ng tsek (4) ang mga katangian ng isang matagumpay na negosyante mula sa mga nakalista sa ibaba.
- _____ 1. Madaling makakita ng oportunidad para sa negosyo sa kanyang komunidad
 - _____ 2. Gumagawa ng plano sa negosyo para sa hinaharap
 - _____ 3. Nakikipagsapalaran
 - _____ 4. Nagbebenta ng produkto na may tamang halaga ng tubo
 - _____ 5. Nagpapakilala ng pagbabago
 - _____ 6. Mahusay mag-organisa ng trabaho at produksiyon
 - _____ 7. Gumagaw ng mahusay na desisyon sa negosyo
 - _____ 8. Mahusay mangasiwa ng pinansiya
 - _____ 9. Mataas magpresyo sa kanyang produkto
 - _____ 10. Hindi nababahala sa kompetisyon

B. Kung nagtitinda ng T-shirt ang isang estudyante sa eskuwelahan, anong pagbabago o pagpapabuti ang maaari niyang gawin para makabenta nang marami. Ilista ang lima sa mga ito sa mga patlang sa ibaba.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

C. Ano ang mangyayari sa negosyanteng hindi nakikipagsapalaran?

D. Kung gusto mong maging isang matagumpay na negosyante, anong mga katangian kailangan mong taglayin? Isulat ang mga ito sa mga patlang sa ibaba.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 36. Gaano kahusay ang ginawa mo? Nakuha mo ba ang lahat ng tamang sagot?



Batayan sa Pagwawasto

A. Anu-ano na ang mga Alam Mo? (pp. 2–3)

- A. Lagyang ng tsek ang mga sumusunod na bilang: 1, 3, 5, 6, at 8
- B. Mga halimbawang sagot:
 - 1. pagkain
 - 2. lapis
 - 3. pens
 - 4. pad paper
 - 5. pambura
- C. Lagyan ng tsek ang mga sumusunod na bilang: 2, 3, 4, 6, at 7

B. Aralin 1

Subukan Natin Ito (pahina 9)

Mga halimbawang sagot:

- 1. Alam ko ba lahat ng kailangan ko tungkol sa negosyong nais kong itayo?
- 2. May sapat ba akong kapital para simulan ito?
- 3. Sinu-sino ang aking mga kakompetensiya at paano sila makaaapekto sa aking negosyo?
- 4. May sapat ba akong empleyado at ibang kailangan para dito?
- 5. Paano ko mahihikayat ang mga kostumer na makipagnegosyo sa akin?

Pag-aralan at Suriin Natin Ito (pp. 10–11)

Mga halimbawang sagot:

- 1. upuan ng barbero
- 2. salamin
- 3. lokasyon
- 4. mga kagamitan tulad ng gunting, suklay, blow-dryers
- 5. mga supply tulad ng pulbos at hair gel

Basahin Natin Ito (pp. 14–15)

Oo, ginawa niya. Nagtalaga siya ng gawain sa bawat tauhan na kailangan upang tumakbo ang negosyo. Sumunod din siya sa isang sistematikong proseso upang mapatakbo nang maayos ang negosyo.

Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan (pahina 15)

- A.
 1. Kilalanin ang mga oportunidad para sa negosyo sa inyong komunidad
 2. Suriin/Pag-aralan ang posibilidad ng negosyo sa iyong komunidad
 3. Mangalap o mag-ipon ng kapital para sa negosyo
 4. Ayusin ang mga kailangan trabaho at produksiyon
- B. Mga halimbawang sagot:
 1. lokasyon
 2. mga istante (shelves)
 3. mga garapon
 4. refrigerator
 5. mga produktong ibebenta
- C. Tumutukoy ang ROI sa tubo na nakukuha sa negosyo na ginagamit na pambayad sa *capital expenses*. Tanda ito na umuunlad ang iyong negosyo.

B. Aralin 2

Subukan Natin Ito (pahina 19)

Mga halimbawang sagot:

1. Gumawa ng *buy-two-take-one* na plano.
2. Magbigay ng libreng pabutas ng tainga para sa bibili ng hikaw
3. Magbigay ng libreng hikaw sa bawat ₱1,000 halaga ng alahas na binili
4. Magbigay ng libreng palinis ng alahas para sa isang taon.
5. Magbigay ng libreng kahon ng alahas para sa isang *set* ng alahas na binili

Basahin Natin Ito (pp. 19–21)

Mga Bentahe (Pros)

1. Maaaring tumaas ang kanyang tubo.
2. Maaari siyang magkaroon ng maraming kostumer.
3. Higit na malaki ang tsansa na lumago ang kanyang negosyo.

Mga Desbentaha (Cons)

1. Kailangan niyang magbayad ng renta.
2. Kailangan niyang magtinda ng mas marami kada araw.

Magbalik-aral Tayo (pp. 23–24)

1. Hindi gumawa si Marco ng tamang desisyon.
2. Minahalan niya ang kanyang produkto kaya kaunti lamang ang gustong bumili sa kanya kaysa sa kanyang mga kakompetensiya.
3. Imumungkahi ko na ibaba niya muli sa orihinal na presyo ng kanyang produkto.
4. Maaari niyang kabitan ng dahon ng ilang-ilang ang kanyang sampaguita at ibenta ito sa medyo mataas na presyo. Maaari siyang magbigay ng libreng sampaguita sa bawat sampung pirasong bibilhin.

D. Aralin 3

Subukan Natin Ito (pp. 26–27)

1. Plano ni Ana na magbukas pa ng isang tindahan kapag may sapat na siyang puhunan.
2. Plano niyang magkaroon ng tatlong bagong tindahan sa susunod na dalawang taon.
3. Nakipag-usap na siya sa kanyang mga kamag-anak na maaaring tumulong sa kaniya sa kanyang plano. Nagsimula na rin siyang maghanap ng posibleng lugar para sa kanyang bagong tindahan.
4. Nakatutulong ang pagpapalano na makamit mo ang iyong mga layunin dahil nagbibigay ito sa iyo ng direksiyon.

Subukan Natin Ito (pahina 28)

Mga halimbawang sagot:

1. Gusto kong kumita ng P10,000 kada buwan mula sa aking manukan pagsapit ko ng edad 20.
2. Gusto kong tumaas ang kita ng aking barberya ng P500 kada araw, dagdag sa kinikita nito ngayon sa loob ng apat na buwan.
3. Gusto kong kumita ng P500 kada araw bilang isang manunulat sa loob ng anim na buwan.

Subukan Natin Ito (pahina 30)

1. Ang ibig sabihin ng *acronym* na SMART ay *specific, measurable, attainable, realistic, at time bound*.
2. Halimbawang sagot: Gusto kong tumaas ang kita ng aking beauty parlor ng P400 kada araw, dagdag sa kinikita nito ngayon sa loob ng tatlong na buwan.
3. Napapadali ng pagpapalano ang pagpapatupad sa mga layunin ng negosyo. Binibigyan nito ng direksiyon ang negosyo.

E. Anu-ano ang mga Natutuhan Mo? (pp. 31–32)

- A. Lagyan ng tsek ang mga sumusunod na bilang: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, at 8
- B. Mga halimbawang sagot:
 1. ilimbag ang pangalan ng kostumer sa T-shirt
 2. ilimbag ang retrato ng kostumer sa T-shirt
 3. magbigay ng diskwento o libreng T-shirt sa madalas bumili
 4. magpakita ng mga bagong disenyo
 5. ilimbag ang logo ng eskuwelahan ng kostumer sa T-shirt
- C. Maliit ang tsansa na umunlad ng mga negosyanteng hindi mahilig makipagsapalaran kaysa sa iba.
- D. Mga halimbawang sagot:
 1. nakakikilala ng oportunidad para sa negosyo sa kanyang komunidad
 2. gumagawa ng mga plano sa negosyo para sa hinaharap
 3. nakikipagsapalaran
 4. nagbebenta ng produkto na may tamang presyo at tubo
 5. nagpapakita ng pagbabago sa kanyang produkto paminsan-minsan



Sanggunian

Sanchez, Marlo, *Be Smart, Start and Manage Your Own Business*. Manila, Philippines: Pinoybisnes Resource Center.