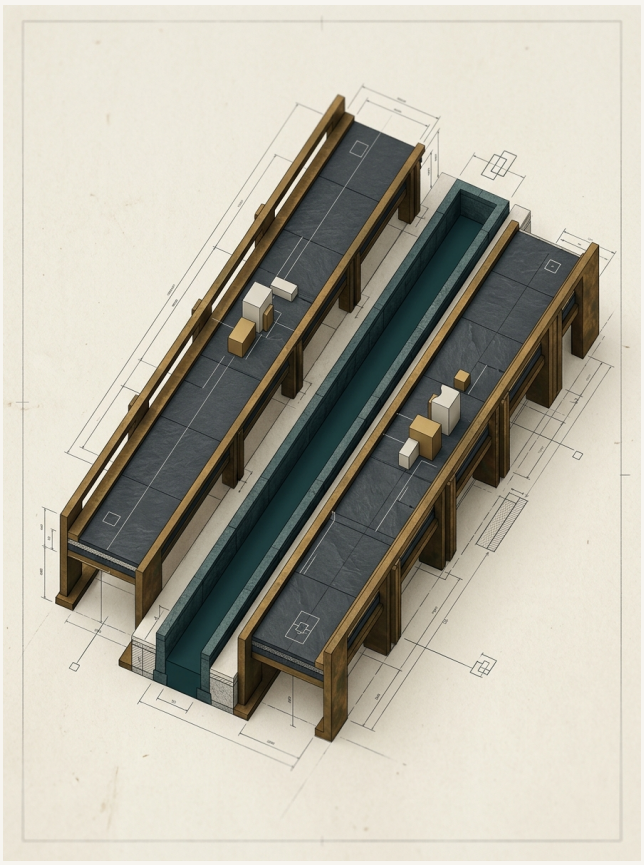
THE OWNER'S ADVOCATE · GUIDED SYSTEM

Capital Readiness DIY System

Isang guided self-assessment workbook para makita kung ano ang mga dapat mong i-consider bago ka maglagay ng personal money sa isang venture.

For one person, one defined venture, and one capital decision at a time.

LIFE	PROTECTION	VENTURE



By Leandro "Aian" Bauzon, MBA

Founder & Principal Strategist, The Owner's Advocate
Valenzuela City, Metro Manila, Philippines · 2026 Edition

Copyright and Use Notice
Copyright © 2026 Aian Bauzon / The Owner’s Advocate. All rights reserved.

Ang paid workbook na ito ay para sa personal use ng original purchaser lamang. Hindi ito pwedeng i-copy, i-resell, i-redistribute, i-upload publicly, i-share bilang group resource, i-modify para ibenta, o gamitin bilang client-delivery template nang walang written permission mula sa author.

Pwede mong gamitin ang workbook na ito nang paulit-ulit para sa sarili mong situation. Pwede mo ring i-update ang answers mo kapag nagbago ang income, obligations, cash, o venture plan mo.

Educational at self-assessment tool ito. Hindi ito individualized financial advice, investment advice, insurance advice, tax advice, legal advice, lending advice, debt-restructuring advice, bookkeeping service, feasibility study, business plan, o guarantee na magtatagumpay ang venture mo.

Ang result na gagawin mo ay structured personal decision-support view based sa sarili mong inputs at assumptions. Hindi ito certification, approval, recommendation to invest, o promise na “safe” ang anumang amount.

Kung ang situation mo ay may urgent inability to cover essentials, serious debt, active business losses, mixed personal and business funds, tax o legal issues, investment/product selection, malaking family conflict, gambling/addiction concern, mental-health distress, o ibang specialist need, mas appropriate ang qualified specialist o broader diagnostic route kaysa workbook lang.

Welcome

Kung binili mo ang workbook na ito, malamang may tanong kang hindi mapagdesisyunan pero parang simple namang pakinggan:

> "May ipon ako. May gusto akong simulan. Magkano ang pwede kong gawing puhunan?"

Bago ka magdesisyon kung magkano ang ilalagay mo sa isang negosyo o venture, kailangan mo munang tingnan kung saan pa nakalaan ang pera mo:

- Ang pang-araw-araw na pamumuhay na kailangan mong itawid
- Ang mga taong umaasa sa'yo o mga obligasyong sinusuportahan mo
- Ang kita o income na inaasahan mo sa ngayon
- Ang mga bayarin o gastusin na naghihintay sa mga susunod na buwan
- Ang posibilidad na mas tumagal ang venture, mas lumaki ang gastos, o mas maliit ang kitain nito kaysa sa inaasahan

Ang workbook na ito ay ginawa para matulungan kang gawin ang process na iyon nang ikaw mismo.

Complete guided system ito. Hindi mo kailangang basahin muna ang free book na Bago Gawing Puhunan ang Ipon Mo para magamit ito. Kung nabasa mo na ang free book, may mga concept na familiar na sa iyo. Pero kung itong workbook ang una mong encounter with The Owner's Advocate (TOA), ipapaliwanag dito ang bawat major term at instruction na kailangan mo.

Sa dulo, makakagawa ka ng isang Capital Readiness Snapshot: isang consolidated record ng cash pools mo, protected requirements, income-support scenarios, venture request, assumptions, warning flags, at next route mo.

Ang goal ay hindi para takutin ka sa negosyo.

Ang goal ay para mas maging malinaw and expectations mo sa paggamit ng idle cash mo para ipang puhunan.

Ano ang Makukumpleto Mo

May sampung modules ang system na ito.

Module	Ano ang gagawin mo	Output na dadalhin mo sa susunod
1. Define the Decision	I-name ang isang venture at isang money decision	Decision Statement
2. Map Your Money Pools	Ihiwalay ang cash ayon sa ownership, access, purpose, at restriction	Usable Liquid Resources
3. Build Your Life Baseline	Tukuyin ang recurring personal at household requirements	Monthly□ Non-Negotiable Life Baseline
4. List Known Commitments	Ilista ang foreseeable needs sa next 3–12 months	Protected Near-Term Commitments
5. Map Income Support	Tukuyin ang current income at possible changes	Income-Support Assumptions
6. Run Three Personal Runway Views	Tingnan ang current, reduced, at no-current-income conditions	Tatlong Personal Runway Reserves
7. Record Venture Exposure	I-record ang venture amount at unverified assumptions	Venture Exposure Record
8. Check Boundaries and Complexity	Tukuyin ang issues na hindi dapat i-solve ng DIY tool lang	Warning Flags at Route Check
9. Integrate Your Result	Pagsamahin ang key figures sa isang structured view	Provisional Deployable Capital Views
10. Decide Your Next Route	Piliin ang honest next step	Capital Readiness Snapshot

Bago Ka Magsimula
Para kanino ang workbook na ito
Para ito sa taong:

- Nag-iisip gumamit ng savings, lump sum, bonus, separation pay, remittance, inheritance, family funds, o ibang cash para sa isang defined venture;
- May side hustle, online store, service business, small business, franchise, kiosk, product business, o ibang business experiment na tinitingnan at kino consider pag investan;
- Hindi pa materially committed ang relevant capital; at
- Gustong mag-isip nang mas malinaw bago mag-decide at mag lock-in.

Kailan kailangan mong mag-pause o gumamit ng ibang route
Huwag umasa sa workbook na ito lang kung:

- May malaking deposit ka nang binayaran, may binding lease/franchise/supplier agreement ka nang pinirmahan, umutang ka na para sa venture, bumili ka na ng significant inventory/equipment, o nagsimula ka nang mag-operate;
- Halo na ang personal at business money mo at gusto mong malaman kung tunay bang kumikita ang existing business mo;
- May multiple ventures, staff, inventory, suppliers, tax issues, loans, receivables, payroll, o maraming problems na sabay-sabay;
- Hindi mo kasalukuyang ma-cover ang food, housing, medicine, minimum debt payments, o urgent family survival needs;
- Ang primary question mo ay investment selection, insurance, loans, tax, legal advice, debt restructuring, bookkeeping cleanup, o business feasibility.

Sa mga ganitong condition, maaaring mas honest ang broader TOA Clarity Audit o appropriate specialist kaysa self-assessment workbook.

Ano ang kailangan mong ihanda
Hindi mo kailangan ng perfect records. Mas mabuti ang approximate pero honest at current na answer kaysa fake precision.

Kung available, ihanda ang:

- Recent bank/e-wallet balances
- Rough list ng cash na hawak mo sa iba’t ibang lugar

- Approximate recurring expenses
- Approximate debt minimums at known future payments
- List ng current income sources
- Isang venture idea at amount na naiisip mong kailangan

Important working rules

1. One person. One venture. One decision. Huwag gamitin ang isang workbook para ikumpara ang limang business ideas.
2. Gamitin ang current facts. Kapag materially nagbago ang facts, i-update ang workbook bago ka kumilos.
3. Huwag magtago ng category para lang gumanda ang result. Clarity ang goal, hindi self-approval.
4. Valid ang “Hindi ko pa alam.” Markahan mo. Ang unknown ay fact din na kailangan pang ayusin.
5. Provisional ang result. Nakadepende ito sa self-reported inputs at stated assumptions mo.

Paano Gamitin ang Workbook na Ito

Pare-pareho ang teaching pattern ng bawat module.

Section	Ano ang ibig sabihin
The Point	Bakit importante ang module na ito
Ano ang Kailangan Mong Gawin	Ang actual task mo sa module
Reality Check	Reminder tungkol sa common blind spot
Your Working Page	Ang actual self-assessment exercise
Dalhin Mo Ito sa Susunod	Output na gagamitin mo sa next module
Huwag Mag-overthink Dito	Ano ang hindi pa napapatunayan o nasasagot ng result

Gawin ang modules in order. Gumagana lang nang maayos ang final Capital Readiness Snapshot kung honest at complete ang earlier sections.

Worked Example: Kilalanin si Lea

May fictional example kang makikita sa buong workbook gamit si Lea. Illustration lang ang figures niya.

Si Lea ay may:

- PHP 300,000 across savings at e-wallets
- Stable salary na PHP 55,000 per month
- PHP 34,000 monthly personal at household baseline
- PHP 20,000 known commitment within six months
- Plan na gumamit ng PHP 150,000 para sa small online food venture
- Plan na i-keep ang job niya initially, pero alam niyang puwedeng bumaba ang income kapag kailangan niyang maglaan ng mas maraming time sa business

Hindi template ang result ni Lea para sa result mo. Magkaiba kayo ng obligations, income, risks, at venture assumptions.

PART I: BUUIN MUNA ANG FACTS BAGO ANG SAGOT

MODULE 01

MAG-DEFINE MUNA NG ISANG DECISION BAGO KA MAG-COMPUTE NG ANUMAN

The Point

> *Ang maayos na self-assessment ay nagsisimula sa isang malinaw na decision.*
>
> *"Gusto kong mag-negosyo" is not yet enough. Totoo siyang desire, pero masyado pa siyang broad para ma-assess nang maayos.*
>
> *Kailangan mong ma-name:*
>
> - *Ang isang venture o experiment na tinitingnan mo;*
> - *Ang isang cash amount o range na naiisip mong gamitin; at*
> - *Ang isang decision na gusto mong malinawan.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Gumawa ng working Decision Statement. Puwede itong ma-update later, pero kailangan specific enough para i-guide ang rest ng workbook.

> **Reality Check**
>
> Kung maraming ventures ang kino-compare mo, hindi ka pa sure sa basic idea, o gusto mong ipa-decide sa workbook ang buong career mo, pause muna. Hindi ito business-idea generator o career-decision tool.

Your Working Page

Decision field	Your Answer
Petsa kung kailan sinasagutan ang workbook na ito	_____
Pangalan ko	_____
Venture / business experiment na pinag-iisipan ko	_____
Sa isang sentence, ano ang binebenta o ginagawa nito?	_____
Amount na naiisip kong gamitin	PHP _____
Saan manggagaling ang money na ito?	_____
Ano mismo ang kailangan at gusto kong	_____

pagdesisyunan?	
Kailan ko ine-expect mag-decide o mag-release ng money?	☐ Within 30 days ☐ 31–90 days ☐ More than 90 days ☐☐ Not sure
Iki-keep ko ba ang current income source ko habang tine-test ang venture?	☐ Yes ☐ No ☐ Partly ☐☐ Not sure
May materially committed money, signed agreement, borrowing, o active operation na ba?	☐ Yes ☐ No ☐☐ Not sure

Dalhin Mo Ito sa Susunod

Isulat ito sa Final Snapshot later:

Ang current capital decision ko ay:

_____.

Huwag Mag-overthink Dito

Ang clear decision statement ay hindi proof na viable ang venture. Nagbibigay lang ito ng specific na decision na maa-assess ng workbook.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 01 — Define the Decision

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

MODULE 02

I-MAP ANG MONEY POOLS MO BAGO MO SILANG TAWAGING CAPITAL

The Point

> *Ang total cash mo ay hindi automatic na usable cash mo.*
>
> *Bago ka mag-isip ng venture exposure, kailangan mong ihiwalay ang nakikita mong pera sa iba't ibang pools. May cash na pwedeng:*
>
> - *Accessible at iyo talagang pagdesisyunan;*
> - *Restricted o mahirap i-access;*
> - *Naka-commit na sa known purpose;*
> - *Shared with another person;*
> - *Borrowed o may repayment obligation;*
> - *Hawak mo lang para sa ibang tao;*
> - *Emergency protection na ayaw mong i-treat as normal venture capital.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Ilista ang current cash pools mo. Approximate current balances ang gamitin. Huwag isama ang value ng property, investments, credit limits, future hoped-for income, o money na hindi mo actual na ma-access as cash (unless malinaw mong ilalabel kung ano ito).

> **Reality Check**
>
> Ang mataas na total ay hindi automatic na mataas ang flexibility. PHP 300,000 na maraming claims can be less usable than PHP 100,000 na mas konti ang claims.

Your Working Page A — Ilista ang Cash Mo

Money location / source	Approximate amount	Accessible ba ngayon?	Fully akin ba itong pagdesisyunan?	Notes
Cash on hand	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Bank account 1	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Bank account 2	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
E-wallet	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Savings / time deposit	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____

Expected lump sum within decision period	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Other cash-like resource	PHP _____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____

Total cash identified: PHP _____

Your Working Page B — Tukuyin ang Excluded o Protected Amounts

Amount na hindi dapat automatic maging venture capital	Approximate amount	Bakit?
Money ng ibang tao / shared money	PHP _____	_____
Borrowed money / credit line	PHP _____	_____
Money para sa known bill o commitment	PHP _____	_____
Emergency reserve na gusto mong protektahan	PHP _____	_____
Tax / insurance / tuition / debt-payment money	PHP _____	_____
Restricted o inaccessible money	PHP _____	_____
Other amount na may non-venture job	PHP _____	_____

Total immediately excluded o separately protected mula sa cash pool: PHP _____

[Usable Liquid Resources = Total Cash Identified - Immediately Excluded or Separately Protected Amounts]

Dalhin Mo Ito sa Susunod

Usable Liquid Resources ko (working figure): PHP _____

Lea Example

PHP 300,000 ang total cash ni Lea. PHP 10,000 ay para sa kapatid niya at PHP 15,000 ay naka-set aside para sa insurance payment. Ang initial working Usable Liquid Resources niya ay PHP 275,000.

Huwag Mag-overthink Dito

Hindi pa ito ang final venture capital mo. Hindi pa dito nababawas ang personal life baseline, known commitments, income-support changes, at contingency na kailangan mong i-protect.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 02 — Map Your Money Pools

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

MODULE 03

BUOIN ANG NON-NEGOTIABLE LIFE BASELINE MO

The Point

> *Ang Non-Negotiable Life Baseline ay ang amount na kailangan para magpatuloy ang personal life, household, responsibilities, at work-enabling conditions mo habang hindi pa nagbibigay ng dependable income ang venture.*
>
> *Hindi ito punishment budget. Hindi ito contest kung gaano kamura ang kaya mong pamumuhay.*
>
> *Honest answer ito sa question na:*
>
> > *"Ano ang kailangang manatiling funded para hindi maging unstable ang buhay ko habang tine-test ko ang venture na ito?"*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

I-estimate ang monthly baseline mo. Gamitin ang current reality, hindi ang version ng buhay na kaya mo lang tiisin kung perfect ang lahat.

> **Reality Check**
>
> Ang commitment ay pwedeng non-negotiable dahil contractual, survival-related, work-enabling, o tunay na aligned sa real responsibilities at values mo.

Your Working Page

Monthly category	Amount	Type	Kailangan magpatuloy kahit hindi kumita ang venture?	Notes
Housing / rent / household share	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Food and household essentials	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Utilities, phone, internet	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Transport / work-enabling costs	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Debt minimum payments	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Dependents / child support / tuition provision	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____

Parent support / sustento / caregiving	PHP _____	_____		_____
Medicine / health / insurance provision	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Church giving / values-based regular commitment	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____
Other non-negotiable item	PHP _____	_____	☐ Yes ☐ No ☐ Partly	_____

Monthly Non-Negotiable Life Baseline ko: PHP _____

Reflection

Complete this sentence:

> Kung zero ang kita ng venture for a while, ang mga part ng buhay ko na kailangan pa ring pondohan ay: _____.

Dalhin Mo Ito sa Susunod

Monthly Non-Negotiable Life Baseline: PHP _____

Gagamitin mo ito sa Module 6 para sa tatlong runway views.

Lea Example

Na-identify ni Lea ang PHP 34,000 monthly baseline, including household share, food, transport, debt minimums, parent support, health provision, at necessary work costs.

Huwag Mag-overthink Dito

Hindi ito necessarily final lifestyle budget mo forever. Current working baseline ito para sa decision na ito. I-update mo kapag nagbago ang facts.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 03 — Build Your Life Baseline

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

MODULE 04

PROTEKTAHAN ANG KNOWN COMMITMENTS BAGO KA MAG-PLAN NG VENTURE EXPOSURE

The Point

> *Hindi buong financial picture ang monthly baseline. May real claims sa money mo na irregular, annual, seasonal, o due sa mga susunod na months.*
>
> *Pwedeng kasama sa known commitments ang tuition, annual premiums, planned repairs, medical needs, loan payments, family obligations, deposits, renewals, at ibang material needs na alam mo na.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Ilista ang foreseeable commitments sa next 3–12 months. Hindi mo kailangang ilista ang lahat ng possible disasters. Focus sa bagay na alam mo, reasonably expected, o may commitment ka na.

> **Reality Check**
>
> Hindi dahil hindi buwan-buwan ang expense ay wala na itong claim sa capital decision mo.

Your Working Page

Known commitment	Expected timing	Amount	Gaano Kasigurado?	Notes
Tuition / school need	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____
Insurance / renewal	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____
Medical / caregiving need	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____
Loan balloon / periodic payment	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____
Repair / replacement	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____
Family commitment	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____
Other	_____	PHP _____	☐ High ☐ Med ☐ Low	_____

Total Known Near-Term Commitments na kailangan mong protektahan o i-provision:

PHP _____

Dalhin Mo Ito sa Susunod

Known Near-Term Commitments: PHP _____

Gagamitin mo ito sa Module 9.

Lea Example

May expected PHP 20,000 tuition-related commitment si Lea within six months. Dinala niya ito forward bilang protected known commitment.

Huwag Mag-overthink Dito

Hindi ito excuse para magdagdag ng vague fears hanggang magmukhang walang puwedeng gamitin na pera. Real at foreseeable commitments ang isama, hindi imaginary catastrophes.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 04 — Protect Known Commitments

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

PART II: INTINDIHIN KUNG ANO ANG SOURCE OF INCOME MO

MODULE 05

I-MAP ANG INCOME SUPPORT MO BAGO MONG I-ASSUME NA MAY RUNWAY KA

The Point

> *Ang current income ay hindi pareho sa guaranteed income. Nagbabago ang personal runway mo depending sa income na magco-continue, mababawasan, o mawawala habang tine-test mo ang venture.*
>
> *Hindi goal ng module na ito ang hulaan ang future. Ang goal ay makita ang current income support mo at ang realistic conditions kung saan puwede itong magbago.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Ilista ang income sources na sumusuporta sa personal life mo. Include salary, freelance work, commissions, household contribution, remittance, rental, current business income, at other regular support.

> **Reality Check**
>
> Huwag ituring ang hoped-for venture income bilang current support. Hangga't hindi ito reliable, assumption lang ito, and not baseline source of personal funding.

Your Working Page

Income source	Typical monthly	Reliability	Magco-continue ba to while testing the venture?	Mababawasan or mag-stop?	Reason
Salary / employment	PHP _____	☐ Hi ☐ Med ☐ Lo	☐ Y ☐ N ☐ Partly	☐ Y ☐ N ☐ Maybe	_____
Freelance / commission	PHP _____	☐ Hi ☐ Med ☐ Lo	☐ Y ☐ N ☐ Partly	☐ Y ☐ N ☐ Maybe	_____
Spouse / household contribution	PHP _____	☐ Hi ☐ Med ☐ Lo	☐ Y ☐ N ☐ Partly	☐ Y ☐ N ☐ Maybe	_____
Family support / remittance	PHP _____	☐ Hi ☐ Med ☐ Lo	☐ Y ☐ N ☐ Partly	☐ Y ☐ N ☐ Maybe	_____
Existing business income	PHP _____	☐ Hi ☐ Med ☐ Lo	☐ Y ☐ N ☐ Partly	☐ Y ☐ N ☐ Maybe	_____
Other	PHP _____	☐ Hi ☐ Med ☐ Lo	☐ Y ☐ N ☐ Partly	☐ Y ☐ N ☐ Maybe	_____

Piliin ang Tatlong Scenario Assumptions Mo

Gagamit ka ng tatlong views sa next module.

Scenario	Ano ang ibig sabihin nito sa situation mo	Expected income (hindi kasama yung venture) per month
Current income maintained	Tuloy ang current support structure mo as planned	PHP _____
Income reduced	May isa o higit pang source na mababawasan	PHP _____
☐ No current income	Hindi available o tumigil ang current non-venture support	PHP _____

Dalhin Mo Ito sa Susunod

I-record ang tatlong monthly non-venture income amounts. Gagamitin mo ang mga ito sa Module 6.

Lea Example

Ang current-income-maintained view ni Lea ay PHP 55,000. Ang reduced-income view niya ay PHP 30,000 kung magbawas siya ng work hours. Ang no-current-income view niya ay PHP 0.

Huwag Mag-overthink Dito

Hindi sinasabi ng module na ito kung dapat kang mag-resign, mag-reduce ng work, o mag-keep ng job. Ginagawa lang nitong visible ang effect ng different income conditions.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 05 — Map Income Support

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

MODULE 06

MAG-RUN NG TATLONG PERSONAL RUNWAY VIEWS (HINDI LANG BEST-CASE ONE)

The Point

> *Ang personal runway ay ang cash reserve na kailangan para masuportahan ang Non-Negotiable Life Baseline mo kapag hindi sapat ang non-venture income.*
>
> *Ang core question ay:*
>
> *"Magkano ang kailangan kong support kung hindi pa ako kayang buhayin reliably ng venture ko?"*
>
> *Tatlong views ang gagawin mo:*
>
> 1. *Current income maintained;*
> 2. *Income reduced; at*
> 3. *No current income.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Pumili ng planning period. Months ang gamit ng workbook dahil monthly ang maraming personal obligations.

Walang universal na correct runway period. Kailangan mong pumili ng working period na honest para sa decision mo. Kapag mas mahaba o mas uncertain ang transition, maaaring mas malaking protection ang kailangan.

> **Reality Check**
>
> Reliable lang ang result kung reliable ang inputs. Kung masyado mong paiiksiin ang runway period para lang gumanda ang capital number, hindi ka gumagawa ng clarity, gumagawa ka ng preferred answer.

Step A — Pumili ng Working Protection Period

Tanong	Sagot mo
Ilang months ang gusto kong protektahan habang hindi pa reliable ang venture?	_____ months
Bakit may sense ang period na ito sa situation ko?	_____
Ano ang pwedeng mag-require sa akin ng mas mahabang protection period?	_____

Step B — I-compute ang Monthly Personal Funding Gap

Kung mas mataas ang expected non-venture income kaysa baseline mo, zero ang gap sa simplified worksheet na ito. Huwag automatic i-treat ang extra income as venture capital; possible na may iba pa rin itong jobs.

Scenario	Monthly Life Baseline	Expected non-venture income	Monthly personal funding gap
Current income maintained	PHP _____	PHP _____	PHP _____
Income reduced	PHP _____	PHP _____	PHP _____
☐ No current income	PHP _____	PHP _____	PHP _____

Step C — I-compute ang Bawat Personal Runway Reserve

[Personal Runway Reserve = Months to Protect x Monthly Personal Funding Gap]

Scenario	Months to protect	Monthly personal funding gap	Personal runway reserve
Current income maintained	_____	PHP _____	PHP _____
Income reduced	_____	PHP _____	PHP _____
☐ No current income	_____	PHP _____	PHP _____

Dalhin Mo Ito sa Susunod

I-record ang tatlong Personal Runway Reserves mo:

- **Current-income-maintained reserve:** PHP _____
- **Reduced-income reserve:** PHP _____
- **No-current-income reserve:** PHP _____

Lea Example

PHP 34,000 ang monthly baseline ni Lea. Pinili niya ang six-month protection period.

Scenario	Monthly gap	Six-month reserve
Current income maintained at PHP 55,000	PHP 0	PHP 0
Income reduced to PHP 30,000	PHP 4,000	PHP 24,000
☐ No current income	PHP 34,000	PHP 204,000

Hindi ibig sabihin ng example ni Lea na walang kailangan protektahan ang person kapag maintained ang income. Pinapakita lang nito ang simplified personal funding gap under selected assumptions.

> **Huwag Mag-overthink Dito**
>
> *Hindi guarantee ang runway reserve. Hindi nito naisama ang lahat ng possible emergencies, at hindi nito bina-validate ang business. Structured way ito para makita kung paano nagbabago ang personal protection need kapag nagbabago ang income.*

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 06 — Personal Runway Views

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

PART III: I-RECORD ANG VENTURE NANG HINDI NAGPAPANGGAP NA VINE-VERIFY ITO

MODULE 07

I-RECORD ANG VENTURE EXPOSURE AT ASSUMPTIONS MO

The Point

> *Ina-assess ng workbook na ito ang personal capacity mong mag-expose ng money. Hindi nito vine-verify kung kailangan talaga ng venture ang amount na iyon, kung may market demand, o kung magtatagumpay ang venture.*
>
> *Pero kailangan mo pa ring i-record ang amount na naiisip mong gamitin at kung para saan mo ito. Kung wala ito, hindi mo maikukumpara ang personal protection needs mo sa amount na gusto mong i-deploy.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Isulat ang current venture estimate mo. Be specific sa alam mo at sa hindi mo pa na-verify.

> **Reality Check**
>
> Ang franchise fee, startup package, equipment quote, o initial inventory estimate ay hindi automatic na full cost ng pag-operate ng business.

Your Working Page A — Venture Exposure Record

Field	Sagot mo
Venture / experiment	_____
Amount na kinokonsider kong i-deploy	PHP _____
Ano ang covered ng amount na ito based sa current understanding ko?	_____
Setup/startup cost lang ba ito?	☐ Yes /☐ No /☐ Not sure
Kasama ba ang initial operating cash?	☐ Yes /☐ No /☐ Not sure
Kasama ba ang contingency?	☐ Yes /☐ No /☐ Not sure
Kasama ba ang panahon bago makapagbigay ng reliable income ang venture?	☐ Yes /☐ No /☐ Not sure
Ire-retain ko ba ang current income habang tine-test?	☐ Yes /☐ No /☐ Partly /☐ Not sure
Kailan ko ine-expect ang first sale o first client?	_____
Kailan ko ine-expect ang reliable owner income, if any?	_____

Your Working Page B — Assumption Register

Assumption na ginagawa ko	Bakit ko ito pinaniniwalaan	Ano ang mangyayari kung mali ito?	Kailangan ko ba itong i-research o i-verify?
_____	_____	_____	☐ Yes /☐ No
_____	_____	_____	☐ Yes /☐ No
_____	_____	_____	☐ Yes /☐ No
_____	_____	_____	☐ Yes /☐ No

Dalhin Mo Ito sa Susunod

- **Client-stated venture cash request:** PHP _____
- **Most important unverified assumption:**

_____

Lea Example

Plano ni Lea na i-deploy ang PHP 150,000. Sa tingin niya, covered nito ang equipment, initial ingredients, packaging, at launch marketing. Narealize niya na hindi pa niya na-verify ang operating cash needs after the first month at kung gaano katagal bago siya makakaasa sa owner income.

Huwag Mag-overthink Dito

Hindi vine-verify ng workbook ang venture cost, supplier price, franchise terms, legal requirements, taxes, customer demand, profitability, o payback period. Kailangan mong i-research ang mga iyon separately o humingi ng appropriate advice.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 07 — Venture Exposure and Assumptions

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

MODULE 08

I-CHECK KUNG MAS COMPLEX NA BA ANG SITUATION KAYSA SA DIY RESULT

The Point

> *Dapat alam din ng isang good self-assessment tool kung kailan hindi sapat ang sarili nito.*
>
> *Tinitingnan ng module na ito kung fit pa ang situation mo sa one-person, one-venture, pre-deployment capital-readiness assessment, o kung active, multi-lane, unclear, o outside scope na ito.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Markahan ang statements na true, partly true, o unclear para sa iyo.

Your Working Page — Complexity and Boundary Check

Statement	True	Partly true	Not sure	Not true
May material deposit na akong binayaran, signed agreement, borrowing, significant inventory/equipment, o active operation	☐	☐	☐	☐
Halo na ang personal at business money ko	☐	☐	☐	☐
Gusto kong malaman kung truly profitable ang existing business ko	☐	☐	☐	☐
May staff, suppliers, inventory, receivables, leases, o payroll issues ako	☐	☐	☐	☐
Kailangan ko ng tax filing, legal, lending, debt restructuring, bookkeeping, o investment-product advice	☐	☐	☐	☐

More than one venture ang kino-consider ko at the same time				
Hindi ako makapagbigay ng approximate cash, income, obligations, o venture facts	☐	☐	☐	☐
Hindi ko currently ma-cover ang essentials tulad ng food, housing, medicine, o minimum debt payments	☐	☐	☐	☐
Gusto kong may mag-guarantee na gagana ang venture o mag-approve na safe ang amount	☐	☐	☐	☐
May serious family conflict, gambling/addiction, o mental-health distress na nakakaapekto sa money decisions ko	☐	☐	☐	☐

Paano Basahin ang Check na Ito

- Kung lahat ay Not true, puwede kang magpatuloy carefully sa Module 9.
- Kung may Partly true o Not sure, pause at mag-clarify bago ka umasa nang malaki sa final result.
- Kung may clearly True, especially active operations, material commitment, crisis, regulated/specialist needs, o broad business complexity, possible na broader diagnostic o appropriate specialist ang next stepnot DIY-only decision.

Dalhin Mo Ito sa Susunod

Boundary/complexity status ko:

Huwag Mag-overthink Dito

Hindi formal diagnosis ang check na ito. Routing guardrail ito.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 08 — Boundaries and Complexity

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

PART IV: BUOIN ANG CAPITAL READINESS VIEW MO

MODULE 09

PAGSAMAHIN ANG FIGURES MO NANG HINDI TINATAWAG NA GUARANTEE ANG RESULT

The Point

> *Nasa iyo na ngayon ang core parts ng Capital Readiness view:*
>
> - *Usable Liquid Resources*
> - *Monthly Non-Negotiable Life Baseline*
> - *Known Near-Term Commitments*
> - *Tatlong Personal Runway Reserve scenarios*
> - *Client-Stated Venture Cash Request*
> - *Complexity at boundary status*
>
> *Pagsasamahin sila ng module na ito.*

[Provisional Deployable Capital_s = Usable Liquid Resources - Known Near-Term Commitments - Personal Runway Reserve_s - Contingency Allowance]

Kung saan ang ay isa sa tatlong income-support scenarios mo.

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Pumili ng Contingency Allowance. Hindi ito magic percentage. Amount ito na pinili mong protektahan dahil may ordinary surprises, uncertainty, at estimates sa figures mo.

Kung hindi mo ma-explain kung bakit appropriate ang contingency mo, markahan mo iyon as question instead of forcing a number.

> **Reality Check**
>
> Huwag pumili ng sobrang liit na contingency para lang mas attractive ang result. Ang purpose ay protection of clarity, hindi paggawa ng preferred answer.

Step A — Piliin ang Contingency Allowance Mo

Tanong	Sagot mo
Contingency allowance na gusto kong protektahan	PHP _____
Bakit may sense ang amount na ito sa current situation ko?	_____

Anong uncertainty ang gusto nitong i-recognize?	_____

Step B — Tipunin ang Inputs Mo

Input	Figure mo
Usable Liquid Resources mula Module 2	PHP _____
Known Near-Term Commitments mula Module 4	PHP _____
Contingency Allowance	PHP _____
Personal Runway Reserve — Current income maintained	PHP _____
Personal Runway Reserve — Income reduced	PHP _____
Personal Runway Reserve —□ No current income	PHP _____
Client-Stated Venture Cash Request mula Module 7	PHP _____

Step C — I-compute ang Tatlong Provisional Deployable Capital Views

Scenario	Usable liquid resources	Less commitments	Less runway reserve	Less contingency	Provisional deployable capital view
Current income maintained	PHP _____	PHP _____	PHP _____	PHP _____	PHP _____
Income reduced	PHP _____	PHP _____	PHP _____	PHP _____	PHP _____
□ No current income	PHP _____	PHP _____	PHP _____	PHP _____	PHP _____

Step D — I-compare sa Venture Request Mo

Comparison	Sagot mo
Client-stated venture cash request ko	PHP _____
Under current-income-maintained scenario, within ba ang request sa provisional view ko?	□ Yes /□ No /□ Not sure

Under reduced-income scenario, within ba ang request sa provisional view ko?	
Under no-current-income scenario, within ba ang request sa provisional view ko?	☐ Yes /☐ No /☐ Not sure
Aling scenario ang pinaka-reflective ng actual plan ko?	_____
Aling scenario ang pinakamasakit kung mangyari?	_____

Paano Basahin ang Result Nang Maingat

Puwedeng may ipakita ang result mo tulad ng mga ito:

Pattern	Ano ang pwedeng ibig sabihin
Pasok ang venture request sa all three views, clear ang facts, at walang major flags	May mas maraming room para mag-proceed cautiously, pero kailangan pa rin ng venture-specific research at walang guarantee of success
Fit lang ang request kung unchanged ang current income	Dependent ang plan mo sa maintained income; tanungin kung realistic ang assumption na ito
Hindi fit ang request under reduced o no-income view	Maaaring kailangan mo ng more protection, smaller test, retained income, o different timing
Low, negative, o unclear ang result across views	Baka hindi pa supported ng current personal situation ang exposure na ito; delay, reduce scope, o seek clarification
Incomplete ang figures o may complexity flags	Huwag i-force ang answer; gamitin ang appropriate route

Lea Example

May mga sumusunod na figures si Lea: Usable Liquid Resources (PHP 275,000), Known Commitments (PHP 20,000), Contingency (PHP 20,000). Ang Provisional Deployable Capital views niya ay: PHP 235,000 (Current income maintained), PHP 211,000 (Reduced income), at PHP 31,000 (No current income).

Huwag Mag-overthink Dito

Ang Provisional Deployable Capital View ay hindi "safe capital," investment approval, business-feasibility result, o promise na gagana ang venture. Structured view ito based sa stated facts, selected protection period, chosen contingency, at income assumptions mo.

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 09 — Integrate Your Result

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

MODULE 10

GAWING RESPONSABLENG NEXT STEP ANG RESULT MO

The Point

> *Hindi natatapos ang self-assessment sa paglabas ng number.*
>
> *Kailangan mong pagdesisyunan kung ano ang ibig sabihin ng number, assumptions, at warning flags mo para sa next step.*

Ano ang Kailangan Mong Gawin

Gamitin ang route guide sa baba. Piliin ang smallest honest next step.

Route A — Continue Independently

Puwede itong fit kung:

- Reasonably complete ang facts mo;
- Walang major complexity/boundary flag na true;
- Naiintindihan mo ang difference ng three scenarios;
- Alam mo kung aling assumptions ang mahalaga;
- Hindi mo tine-treat ang result as guarantee; at
- Ready kang gumawa ng separate venture-specific research.

Independent next action ko: _____

Route B — Protect More, Start Smaller, o Wait

Puwede itong fit kung:

- Gumagana lang ang venture request sa best-case income scenario;
- Low o negative ang result kapag bumababa ang income;
- May major known commitments ka soon;
- Masyadong thin ang contingency mo;
- Kailangan mong gamitin ang emergency, borrowed, o shared money;
- Feeling mo pressured kang kumilos bago malinaw ang facts.

Ano ang kailangan kong protektahan, bawasan, o i-clarify muna:

_____

Route C — Request a Capital Readiness Diagnostic

Puwede itong fit kung:

- Honest mong nakumpleto ang workbook;
- May isang defined venture at isang defined capital decision ka;
- Gusto mong ipa-review ang logic at material assumptions;
- Kailangan mo ng professional interpretation ng ibig sabihin ng scenarios;
- Gusto mo ng focused 60-minute decision conversation at written Decision Memo;
- Open ka sa answer na hold, protect more cash, start smaller, keep income, o reassess.

A completed workbook may support the DIY-to-Diagnostic upgrade route, subject to fit at current terms.

Route D — Consider a Broader Clarity Audit

Puwede itong fit kung:

- Materially deployed na ang capital;
- Halo ang personal at business money;
- Kailangan mong malaman kung profitable ang operating business;
- May suppliers, inventory, staff, debt, tax, lease, pricing, o several linked issues;
- Unclear ang main problem o mas broad ito kaysa sa isang capital decision.

Route E — Seek an Appropriate Specialist o Urgent Support

Puwede itong fit kung crisis support, investment/product selection, tax/legal work, lending, debt restructuring, bookkeeping cleanup, o ibang specialist help ang primary need.

Your Route Decision

Pumili ng isang primary route for now:

Current best route ko	Check
A. Continue independently at i-update ang system as needed	☐
B. Protect more / start smaller / wait / gather more facts	☐
C. Request Capital Readiness Diagnostic	☐

D. Consider broader Clarity Audit	
E. Seek appropriate specialist o urgent support	☐

> **Huwag Mag-overthink Dito**
> *Hindi permanent ang route. Ito ang best next step based sa facts mo today.*

WORKING NOTES & SCRATCHPAD

Mga Tala, Burador, at Preliminary Computations — Module 10 — Decide Your Next Route

Gamitin ang espasyong ito para sa iyong rough calculations, breakdown ng gastusin, o personal notes bago mo i-finalize ang iyong mga numero sa worksheet.

Final Page — Capital Readiness Snapshot

Personal Capital Readiness Snapshot Ko

Workbook version: Capital Readiness DIY System

Date completed: _____

Pangalan: _____

1. Defined Decision Ko

Field	Summary
Venture / experiment	_____
Capital decision	_____
Client-stated venture cash request	PHP _____
Expected decision / deployment timing	_____
Ire-retain ba ang current income habang tine-test?	□ Yes /□ No /□ Partly /□ Not sure

2. Cash at Protection Picture Ko

Field	Figure
Total cash identified	PHP _____
Immediately excluded o separately protected amount	PHP _____
Usable Liquid Resources	PHP _____
Monthly□ Non-Negotiable Life Baseline	PHP _____
Known Near-Term Commitments	PHP _____
Contingency Allowance	PHP _____

3. Income-Support Scenarios Ko

Scenario	Expected non-venture income per month	Personal runway reserve	Provisional deployable capital view
Current income maintained	PHP _____	PHP _____	PHP _____

Income reduced	PHP _____	PHP _____	PHP _____
☐ No current income	PHP _____	PHP _____	PHP _____

4. Critical Assumptions Ko

5. Warning Flags o Unknowns Ko

6. Current Best Reading Ko ng Result

Based sa sarili kong stated facts at assumptions, ang scenario na pinaka-reflective ng actual plan ko ay: _____.

Ang amount na kinokonsider ko ay pasok / hindi pasok / maaaring pasok sa provisional view ko dahil: _____.

Bago ako kumilos, kailangan ko pang: _____.

7. Next Route Ko

☐ Continue independently

☐ Protect more / start smaller / wait / gather facts

☐ Request Capital Readiness Diagnostic

☐ Consider broader Clarity Audit

☐ Seek appropriate specialist o urgent support

Final Reminder

Hindi guarantee, approval, investment recommendation, business-feasibility result, o statement na safe i-risk ang amount na ito ang Snapshot. Structured decision-support record ito based sa self-reported facts at assumptions mo noong kinumpleto mo ito.

Kung Gusto Mong Ipa-Review sa TOA ang Completed Workbook Mo
Hindi ka obligated mag-book ng service dahil natapos mo ang DIY System.

Kung gusto mong mag-work independently, itago ang workbook at i-update ito whenever magbago ang income, obligations, savings, venture amount, o plan mo.

Kung gusto mo ng professional perspective pagkatapos mong makumpleto ang system, puwede kang mag-inquire tungkol sa Capital Readiness Diagnostic, subject to fit at current terms.

Bounded, founder-led process ang Diagnostic para sa isang defined capital decision. Maaaring kasama rito ang:

- Review ng completed DIY System at material assumptions mo;
- Isang focused 60-minute decision conversation;
- Professional interpretation ng pwedeng ibig sabihin ng reviewed figures at scenarios;
- Written Capital Readiness Decision Memo; at
- Isang controlled factual clarification window.

Hindi kasama rito ang venture feasibility analysis, product selection, tax/legal advice, business-plan development, bookkeeping, investment advice, o guarantee na magtatagumpay ang venture.

Working Commercial Structure

Path	Total relationship value
Capital Readiness DIY System	PHP 1,500
DIY buyer na qualified sa Diagnostic upgrade	PHP 3,500 additional
Total DIY + Diagnostic journey	PHP 5,000
Direct Capital Readiness Diagnostic route	PHP 5,000

Ang completed workbook ay tumutulong para ang meeting ay magamit sa interpretation at decision support, hindi sa basic data gathering.

About Aian Bauzon and The Owner’s Advocate

Aian Bauzon ang founder ng The Owner’s Advocate (TOA), isang practice na tumutulong sa owners, professionals, at serious operators na gumawa ng mas malinaw na decisions around money, operations, at growth.

Naka-ground ang work niya sa diagnosis, practical systems, at sa belief na mas mabuting maintindihan ng tao ang decision bago siya mag-commit ng time, cash, o energy.

Si Aian ay may Master of Business Administration (MBA) degree, pumasa sa Certified Public Accountant (CPA) licensure examination, isa ring Associate Financial Planner, at dating Professor at College Dean of Business and Accountancy sa Metro Manila.

Gumagawa ang TOA ng practical tools, focused diagnostic services, at learning materials na nagiging mas understandable, usable, at honest ang complex financial at operational thinking.

> Hindi nandito ang TOA para sabihing mas malaki ang risk na kunin mo. Nandito ang TOA para tulungan kang makakita nang malinaw bago ka mag-risk.

Para sa official resources at current service information:

The Owner’s Advocate
www.leandrobauzon.com
YT: leandrobauzon
FB: leandro.bauzon
LinkedIn: leandrobauzon
Email: aian@leandrobauzon.com

Important Scope and Safety Notes

- Self-reported figures ang ginagamit ng workbook. Pwedeng maging unreliable ang result kung mali, incomplete, o outdated ang inputs.
- Kahit mukhang positive ang result habang maintained ang current income, puwede itong magbago nang malaki kapag nabawasan ang income o nagbago ang commitments.
- Magkaiba ang personal capital capacity at actual business capital requirement.
- Hindi vine-verify ng workbook ang market demand, startup cost, supplier price, franchise disclosure, legal requirements, taxes, profitability, operating cash needs, o payback period.
- Huwag i-treat ang positive provisional figure bilang approval para umutang, mag-resign, ubusin ang emergency savings, o mag-commit sa venture.
- Kung materially committed na ang capital o active na ang business with mixed personal/business cash, gamitin ang appropriate broader route.
- I-update ang workbook bago kumilos kung materially magbago ang savings, income, debts, dependents, commitments, o venture plan mo.

Acknowledgments
Thank you sa paggawa ng work bago gumawa ng decision.

Maraming tao ang nakakakita ng business opportunity at agad nagtatanong:

> “Magkano ang kailangan para magsimula?”

Pinili mong tanungin muna ang mas malalim na question:

> “Ano ang kailangan kong protektahan bago ako magsimula?”

Hindi nito binabawasan ang ambition mo. Binibigyan nito ang ambition mo ng mas matibay na foundation.