

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36a

**BBMU ya elimu ya
soko**

JARIDA LA UHAKIKA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36a: BBMU ya elimu ya soko

Elimu ya soko ni nini?

Elimu ya soko ni njia ambayo watu binafsi au vikundi vinapata vinachohitaji na kutaka kupitia kubuni na kubadilishana bidhaa na thamani na wengine.

Elimu ya soko ni njia ya menejimenti ambayo hutambua, hutumainia, na husambazia wateja matakwa yao kwa njia bora na ya kuleta faida.

Ni **njia ya menejimenti** ambayo shirika hutumia kuamua/kutambua mahitaji, matakwa na upendeleo wa wateja wanaolengwa na kuwafikishia bidhaa na huduma katika njia ambayo huendeleza maisha yao na pia ya jamii.

Sehemu kuu zinazozingatiwa katika elimu ya soko: BBMU

Mchanganyiko wa elimu ya soko ni matumizi ya sehemu kuu zinazozingatiwa za BIDHAA, BEI, MAHALI, na UTANGAZAJI WA BIDHAA katika maamuzi ya biashara. Vipengele hivi vyote vyaweza kushawishika na mwuzaji wa bidhaa za kilimo.

1) Bidhaa

Bidhaa ni mali na huduma vinavyotolewa ili kuuzwa. Bidhaa hutegemea mahitaji na matakwa ya wateja (ambayo hubadilika kila wakati) na vile ambavyo biashara imejiandaa kupeana ukizingatia vikorombwezo, vifaa, ustadi, na rasilimali ilioko.

Wauzaji wa bidhaa za kilimo lazima wajue sifa za pembejeo tofauti za kilimo, manufaa yake, wakati mwafaka na njia ya matumizi, ubora, na kadhalika. Katika elimu ya soko ya kilimo, sifa zifuatazo za bidhaa hufikiriwa kama muhimu:

- Utofauti tofauti
- Aina
- Ubora
- Ainisho
- Kufunga bidhaa
- Njia za matumizi
- Manufaa ya matumizi

2) Bei

Bei ni kiasi cha pesa mteja hulipa ili kupata mali au huduma. Bei inategemea gharama za operesheni na uzalishaji/utengenezaji, bei ambayo washindani wanatumia, ubora wa bidhaa, uwezo wa bidhaa/huduma, uwezo wa wateja wa kununua, na kadhalika. Inajumuisha:

- Bei ya kuuza bidhaa/huduma
- Turuhani
- Marupurupu
- Masharti ya malipo
- Masharti ya kuuza kwa mkopo

3) Mahali

Mahali huelezea shughuli ambazo hufanya bidhaa zipatikane katika soko lililolengwa. Hutegemea makao, jengo na uwezo wa nafasi, mfumo wa usambazaji bidhaa/huduma, usalama wa mahali pa kazi, uwezo wa kuonekana kwa rahisi kwa biashara, na kadhalika. Inajumuisha yafuatayo:

- Njia za usambazaji
- Mahali pa kuweka bidhaa zinaposambazwa
- Mahali pa kuuzia
- Uhifadhi boharini
- Utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa bidhaa
- Menejimenti ya orodha ya bidhaa
- Usafirishaji

4) Utangazaji wa bidhaa/huduma

Hii inamaanisha kuwajulisha wateja kuhusu bidhaa/huduma ya kuuzwa na kuwashawishi kununua bidhaa hizo. Inategemea mienendo ya wateja, mapendeleo, uwezo wa kifedha, mahali uliopo, bajeti, kipaji cha ubunifu, na kadhalika. Utangazaji wa bidhaa wafaa kujumuisha:

- Kueneza habari kuhusu bidhaa
- Matangazo ya biashara
- Utangazaji wa bidhaa za kuuza
- Kuomba kibinafsi ili wateja wanunue bidhaa
- Menejimenti ya chapa
- Maonyesho ya shambani
- Siku za maonyesho ya bidhaa
- Njia za kueneza habari nyanjani

MAELEZO YA ZIADA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36a: BBMU ya elimu ya soko

Misingi ya elimu ya soko

- **Mahitaji:** Ni mahitaji ya binadamu inayotokana na mahitaji matatu ya kimsingi: chakula, mavazi, na makao/hifadhi. Mahitaji ni msingi/lazima na hayawezi kushawishika na elimu ya soko.
- **Matakwa:** Ni tofauti na mahitaji. Ni njia ya kutimiza mahitaji ya binadamu na humaanisha tamani ya mali na huduma za kutosheleza mahitaji. Mkulima anataka kununua mbolea ili kutimiza mahitaji yake ya mazao ya juu ya chakula na faida. Matakwa yaweza kushawishika na elimu ya soko.
- **Matilaba:** Matakwa yalioungwa mkono na uwezo wa kifedha wa kununua hubadili na kuwa matilaba. Matilaba ni njia ya kutosheleza matakwa. Mteja hujaribu kuchagua bidhaa zinazotoa ridhaa ya juu kulingana na pesa iliotumiwa. Dai la mkulima la bidhaa ya kilimo sio hitaji la kibinafsi ila ni la kutosheleza tamaa ya faida kubwa. Elimu ya soko hujaribu kutosheleza dai hili.

Maneno yanayotumiwa sana katika elimu ya soko

- **Bidhaa:** Ni mali au huduma ya kutosheleza mahitaji na matakwa ya binadamu. Bidhaa lazima viwe rahisi kufikiwa na vyenye ubora unaostahili ili kutosheleza wateja.
- **Mabadilishano:** Hii inamaanisha shughuli za kubadilishana mali na huduma ili kutosheleza mahitaji ya binadamu. Pia huitwa mabadilisho ya mali kwa mali ambayo ndio njia ya kuuza na kununua ya kale sana isio na ustaarabu na ni kubadilishana mali bila kutumia pesa.
- **Shughuli za kibiashara:** Ni kubadilishana thamani kati ya watu au vyama viwili. Ni shughuli ya kuelekea pande zote mbili. Mfano, ni kitu “mtu A” anampatia “mtu B” na kile “mtu B” anampatia “mtu A” kama malipo.
- **Soko:** Soko ni mahali ambapo wanunuzi na wauzaji hukutana kwa shughuli za kibiashara. Soko linaweza kujishughulisha na mali, huduma au vyote viwili.

BBMU ya elimu ya soko (pia huitwa mchanganyiko wa elimu ya soko)

1) Bidhaa

- *Utofauti tofauti:* Hi inamaanisha bidhaa tofauti zinauzwa katika duka moja, kama vile mbolea, viuawadudu, mbegu, vifaa vya kilimo n.k.
- *Aina:* Bidhaa zingine huja kwa miundo tofauti. Kwa mfano, aina tofauti za vinyunyizio vya shanta (knapsack).
- *Ubora:* Bidhaa zingine zina ubora wa kushinda zingine. Kwa mfano, aina fulani za betri hudumu kwa muda mfupi sana lakini betri kutoka kwa chapa inayojulikana kama Duracell hudumu kwa muda mrefu sana.
- *Ainicho:* Ainicho hueleza sehemu (viambato) tofauti za bidhaa. Ainicho za mbolea na viuawadudu zinapatikana kwenye kibandiko cha maelezo. Wakati mwingine, wateja hutaka kununua tu chapa fulani ingawa bidhaa nyingine na ainicho sawa hutoa matokeo yale sawa.
- *Kufunga mizigo:* Hii inamaanisha kiasi cha bidhaa kwa mfuko (kuuza mbolea kwa mifuko ya kilo 50 au kiasi kidogo) na jinsi ilivyofungwa. (Hii hufanywa na mdhuli wala sio mwuzaji.)
- *Njia za matumizi:* Hii inamaanisha kutumia/kuweka bidhaa ilipolengwa. Kwa mfano, viuawadudu huja kwa muundo wa majimaji, chembe ndogo au poda. Kila muundo una manufaa na upungufu wake.
- *Manufaa ya matumizi:* Hii humaanisha manufaa/faida ya kutumia bidhaa hiyo. Kwa mfano, mbegu zingine zina upinzani dhidi ya magonjwa fulani na zingine huhakikisha mazao ya juu.

2) Bei

- *Bei ya kuuza bidhaa/huduma:* Ndio bei mteja hulipa kwa bidhaa fulani. Bei haiwezi kuwa juu sana; la sivyo, hakuna atakayenunua bidhaa hiyo: Lakini, bei haiwezi kuwa chini sana; la sivyo hakuna faida itapatikana.
- *Turuhani:* Turuhani hutumiwa kusaidia mauzo ya bidhaa. Kwa mfano, turuhani inaweza kupewa wateja wa mara kwa mara au wanaonunua kiasi kikubwa sana cha bidhaa na wale wanaolipa kwa pesa taslimu.
- *Masharti ya malipo:* Wateja wengi watalipa kwa kutumia pesa taslimu. Lakini kama ananunua bidhaa kwa kiasi kikubwa huenda akapendelea kulipa kupitia uhawilisho wa benki.
- *Masharti ya kuuza kwa mkopo:* Unaweza kuwauzia wateja kwa mkopo. Hii inamaanisha wanalipia bidhaa baadaye. Masharti yanaweza kujumuisha kiasi kidogo cha riba au kutopitisha mwezi mmoja.

3) Mahali

- *Njia za usambazaji:* Bidhaa hupitia watu wengi wa kati kabla ya kufikia mteja/mtumiaji. Kwa mfano, mbolea hutengenezwa kiwandani (kwa mfano, Afrika kusini) halafu inasafirishwa kupitia baharini au angani hadi kwa

mduhuli aliye Nigeria. Mduhuli atamuuzia mwuza jumla ambaye atamuuzia mchuuzi rejareja ambaye atamuuzia mteja mwishowe. Ni muhimu kwa mwuzaji kuchagua njia za usambazaji zilizo bora kabisa. Njia bora ni mduhuli (anayeua kwa bei nzuri, lakini anaishi jijini lililo mbali sana na duka la mwuzaji) au mwuza jumla (anayeishi karibu, lakini anauza bidhaa kwa bei ya juu kidogo).

- *Mahali pa kuweka bidhaa zinaposambazwa:* Hii inamaanisha mahali au jengo ambapo bidhaa unazonunua zitawekwa/zitawachwa. Kwa mfano, waduhuli wanaweza kuwa na mahali pa kuweka bidhaa katika mojawapo ya miji mikuu. Badala ya kusafiri hadi Lagos ili kuchukua bidhaa, mwuzaji anaweza kuokoa pesa ya usafiri kwa kusafiri tu hadi jiji la karibu.
- *Mahali pa kuuzia:* Ni mahali ambapo bidhaa zitauziwa. Mwuzaji anaweza kufungua duka au asafiri hadi kwa wakulima wakati wa msimu akitumia gari la mizigo ili kuwauzia bidhaa.
- *Uhifadhi boharini:* Hapa ndipo mahali bidhaa huhifadhiwa. Wauzaji lazima wawe na mahali pazuri pa kuhifadhi bidhaa kwa sababu bidhaa zingine ni hatari na lazima ziwekwe mahali maalumu. Bidhaa zinaweza kuharibika kama hazitahifadhiwa vyema.
- *Utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa bidhaa:* Inamaanisha udhibiti wa mwenendo wa bidhaa unaofaa ili kuendesha biashara.
- *Menejimenti ya orodha ya bidhaa:* Hii ni menejimenti ya bidhaa. Wauzaji lazima wajue bidhaa zilizoingia na zilizotoka.
- *Usafirishaji:* Inamaanisha vile bidhaa zinasafirishwa kutoka kwa mduhuli hadi dukani. Mduhuli anaweza kupanga mbinu ya usafirishaji, au wauzaji wanaoishi katika eneo moja wanaweza kupanga mbinu ya usafirishaji na kugawanya gharama baadhi yao.

4) Utangazaji wa bidhaa/huduma

- *Kueneza habari kuhusu bidhaa:* Hufanya bidhaa au biashara kujulikana (kwa mara nyingi hailipiwi). Mifano ni kama ripoti katika magazeti au redio, kubandika makaratasi ya matangazo mezani unapofanya mikutano na mashirika ya wakulima na kadhalika.
- *Matangazo ya biashara:* Huu ni utangazaji wa bidhaa uliolipiwa. Kwa mfano, mwuzaji anaweza kununua nafasi kwenye gazeti au redioni ili kuonyesha bidhaa zinazouzwa.
- *Utangazaji wa bidhaa za kuuza:* Hili ni uzo maalumu ambapo bidhaa huuzwa na mnunuzi hupewa bidhaa ya ziada, kwa bei ya chini (turuhani), kwa pakiti spesheli, na kadhalika. Mfano wa bidhaa za ziada ni kama “nunua mbili, upate moja bila malipo” au “nunua mashine ya kunyunyizia, na upate chupa ya kiuagugu bila malipo”. Mfano wa pakiti spesheli ni kuuza mbolea kwa mfuko wa kilo mbili badala ya mifuko ya kilo moja au kilo tano.
- *Kuomba kibinafsi ili wateja wanunue bidhaa:* Hii ni kampeni ya biashara au bidhaa. Inaweza kufanywa wakati wa mkutano na wakulima au wateja wengine.

- *Menejimenti ya chapa:* Chapa ni jamii ya mali inayotambuliwa kama bidhaa za mtengenezaji fulani. Mifano ni kama Coca-Cola na Mercedes-Benz. Mbolea na viuawadudu vina chapa, kama Snipper au Aldrex. Wateja wengine hutaka tu kununua chapa fulani, lakini bidhaa zingine za bei nafuu zinaweza kumpatia matokeo sawa. Inaweza kuwa muhimu ukiwa wakala wa mdhuli au mtengenezaji. Hii inamaanisha kwamba mwuzaji ndiye mwuzaji rasmi wa bidhaa kutoka kwa kampuni hiyo. Wateja huenda wakawa na imani zaidi kwa bidhaa kama zitauzwa na wakala wa mtengenezaji anayeaminika kama vile Monsanto, Yara au Syngenta.
- *Maonyesho ya shambani:* Wakati wa maonyesho ya shambani, matokeo ya pembejeo tofauti za kilimo yanaonyeshwa shambani. Wakulima na wateja wengine wanaweza kutembelea shamba wakitaka au wanaalikwa katika uwanja wa maonyesho.
- *Siku za maonyesho ya bidhaa:* Mbinu na maarifa yanashirikiana wakati wa siku hizi. Mfano wa mbinu ni pamoja na matumizi/kuweka pembejeo za kilimo, matumizi ya kinyunyizio cha aina ya knapsack (shanta), na kadhalika.
- *Njia za kueneza habari nyanjani:* Hii inamaanisha mafunzo ya papo hapo. Kwa mara nyingi hii hufanywa na serikali. Maafisa wa kilimo wa nyanjani watatembelea vijiji ili kuelezea wakulima jinsi ya kutumia aina fulani za mbolea. Wakulima wanaoelewa jinsi ya kutumia bidhaa watataka kununua bidhaa hiyo. Kama wakulima wanajua jinsi ya kutumia pembejeo vyema, mazao yataongezeka.

Vipengele vingine vya elimu ya soko

Wakati mwingine, vipengele vingine huongezwa kwa BBMU kama vile:

Mazingira ya kisiasa

Ni vigumu sana kwa wauza pembejeo za kilimo kushawishi mazingira ya sera, lakini wanaweza kujaribu kufanya hivyo kupitia makundi ya ushawishi. **Mazingira ya kisiasa** huhusika na sera za serikali, sheria, na taratibu ambazo zinahusika na utengenezaji, udhuli, usambazaji, na kuuza bidhaa. Hii inaweza kujumuisha:

- Sheria na taratibu
- Sera za udhuli na usambazaji
- Kodi na ushuru
- Ruzuku
- Mipango ya mikopo

Kufunga bidhaa

Imeelezwa chini ya “kufunga bidhaa” kama sehemu ya bidhaa.

Watu au watumishi

Watu inamaanisha wateja na **watumishi** ni wale wanauza bidhaa.



MWONGOZO

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36a: BBMU ya elimu ya soko

Vifaa vinavyohitajika:

- Ubao ulio na makaratasi
- Markers (1 nyeusi, 1 bluu, 1 kijani, 1 nyekundu)
- Kadi za rangi

Muda unaohitajika: Dakiki 60

Maandalizi:

- Makaratasi yalio na maneno/maandishi:
 - *Elimu ya soko* (kama kichwa)
 - *BBMU ya elimu ya soko* (kama kichwa)
- Kadi za rangi zilizo na maneno/maandishi yafuatayo: (kipengee kimoja kwa kila kadi, jumla ya kadi 30)
 - *Bidhaa*
 - *Bei*
 - *Mahali*
 - *Utangazaji wa bidhaa*
 - *Kufunga bidhaa*
 - *Ubora*
 - *Ainisho*
 - *Utofauti tofauti*
 - *Aina*
 - *Njia za matumizi*
 - *Manufaa ya matumizi*
 - *Bei ya kuuza bidhaa*
 - *Turuhani*
 - *Masharti ya malipo*
 - *Masharti ya mkopo*
 - *Njia za usambazaji*
 - *Mahali pa kuweka bidhaa zinaposambazwa*
 - *Mahali pa kuuzia*
 - *Uhifadhi boharini*
 - *Utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa bidhaa*

- *Menejimenti ya orodha ya bidhaa*
- *Usafirishaji*
- *Matangazo ya biashara*
- *Utangazaji wa bidhaa za kuuza*
- *Kueneza habari kuhusu bidhaa*
- *Kuomba kibinafsi ili wateja wanunue bidhaa*
- *Menejimenti ya chapa*
- *Maonyesho ya shambani*
- *Siku za maonyesho ya bidhaa*
- *Njia za kueneza habari nyanjani*

Mwanzo

- Usikivu:** Waambie washiriki kwamba tutaelezea misingi ya elimu ya soko. Inafaa wawe wasikivu, kwa sababu sehemu za baadaye za kipindi zitakuwa ngumu kuelewa kama hawataelewa misingi.
- Kichwa:** Waambie kichwa: *BBMU ya elimu ya soko*.
- Kusadikika:** Elezea uzoefu wako na elimu ya soko. Elezea kwamba habari hii haijatengenezwa nawe au IFDC. Kuna vitabu vingi vilivyoandikwa kuhusu elimu ya soko. Mmoja wa mabingwa maarufu wa elimu ya soko ni Phillip Kotler, na mengi ya mawazo yake bado yanatumiwa kama vile BBMU ya elimu ya soko.
- Malengo:** Kuelezea elimu ya soko na mchanganyiko wa elimu ya soko ukitumia BBMU.
- Manufaa:** Kujua misingi ya elimu ya soko ndio hatua ya kwanza katika kustawisha mkakati wa elimu ya soko unaoweza kukuza biashara yako.
- Mwelekeo:** Tunaenda kufafanua maana ya elimu ya soko. Halafu tutajadili BBMU. Tutaangazia tu BBMU lakini wakati mwingine vipengele vingine vitatajwa katika mchanganyiko wa elimu ya soko.

Wasilisho

Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Onyesha karatasi lililo na neno *Elimu ya soko*. Uliza kama yeyote anaweza kufafanua maana ya **elimu ya soko**. Kusanya majibu, lakini usiyajadili kwa kina. Kulingana na mabingwa (rejelea Phillip Kotler tena), elimu ya soko ni yafuatayo:

- **Njia** ambayo watu binafsi au vikundi hupata wanavyohitaji na kutaka kupitia kubuni na kubadilishana bidhaa na thamani na wengine. (Ongeza kwa karatasi maneno *Mahitaji, Matakwa, Kubadilishana bidhaa.*)
 - **Njia ya menejimenti** inayotambua, kutazamia, na kupeana mahitaji ya wateja kwa njia bora na ya kuleta faida. Ni njia ambayo kupitia kwake shirika huamua mahitaji, matakwa, na upendeleo wa wateja waliolengwa na kuwafikishia bidhaa na huduma kwa njia inayoendeleza hali njema ya wateja na jamii. (Ongeza kwa karatasi maneno *Njia ya menejimenti*)
2. Uliza kama yeyote anaweza kuelezea tofauti kati ya *mahitaji* na *matakwa*.
- **Mahitaji:** Ni matakwa ya binadamu yanayotokana na haja tatu za msingi: chakula, mavazi, na makao.
 - **Matakwa:** Ni kama mahitaji lakini hutofautiana kwa sababu ni namna ya kutosheleza mahitaji ya binadamu na humaanisha mali na huduma za kutosheleza mahitaji hayo. Mkulima anataka kununua mbolea ili kutosheleza mahitaji yake ya mazao ya juu kwa ajili ya usalama wa chakula na mapato ya kifedha. Vile vile, mkulima anataka kupanda mazao ya biashara, kama vile pilipili mboga ili kutosheleza mahitaji ya kifedha. Pilipili mboga ndio matakwa ya kutosheleza mahitaji ya kifedha ya mkulima.
- Kwa ufupi, mahitaji ni matakwa ya msingi ya binadamu na matakwa ni njia za kutosheleza mahitaji hayo.
3. Onyesha karatasi ilio na kichwa: *BBMU ya elimu ya soko*. Uliza kama yupo yeyote ashawahi kusikia **BBMU ya elimu ya soko**. Kama washawahi, uliza kama wanaweza kusema maana yake. Kila wakati mshiriki akitaja maana yalio sahihi ya **BBMU**, iandike kwenye karatasi. **BBMU** ni Bidhaa, Bei, Mahali na Utangazaji. Eleza kwamba **BBMU** inaitwa **mchanganyiko wa elimu ya soko**.
4. Uliza kama yeyote anajua maana ya **bidhaa**. Bidhaa ni mali au huduma iliotolewa ili kuuzwa.
5. Uliza maana ya **bei**. Bei ni kiasi cha pesa mteja anafaa kulipa ili kupata bidhaa au huduma.
6. Uliza maana ya **mahali**. Mahali hueleza shughuli ambazo hufanya bidhaa kuwepo katika soko lililolengwa. Mshiriki mmoja huenda akataja kuwa mahali ni pale unauzia bidhaa. Waambie kwamba hiyo ni sawa lakini mahali ni zaidi ya hapo. Tutajadili hayo katika zoezi.
7. Uliza maana ya **utangazaji wa bidhaa**. Hii inamaanisha kuwajua wateja kuhusu kuwepo kwa bidhaa/huduma ya kuuzwa na kuwashawishi kununua bidhaa hiyo.
8. Bandika kadi za rangi zilizo na maneno: *Bidhaa, Bei, Mahali, na Utangazaji wa bidhaa* kwenye ubao zikikaribiana. Waambie washiriki kwamba tunaenda kufanya **zoezi** na **BBMU**. Wagawanye katika vikundi vitano. Changanya kadi zilizotayarishwa (26) na uzisambaze kwa vikundi (vikundi vinne vitapata kadi tano kwa kila kikundi na kikundi kimoja kitapata kadi sita). Waambie kwamba kila kadi iko chini ya mojawapo ya **BBMU**. Kikundi lazima kiamue mahali pa kuweka kila kadi chini ya: *Bidhaa, Bei, Mahali, au Utangazaji wa bidhaa*.

9. Wacha washiriki wjadili katika vikundi vyao. Kama wanakubaliana mahali pa kuweka kadi hiyo, wacha waje ubaoni na kubandika kadi hiyo chini ya kichwa sahihi. Matokeo yatakuwa yafuatayo:

Bidhaa	Bei	Mahali	Utangazaji wa bidhaa
Utofauti tofauti	Bei ya kuuza	Njia za usambazaji	Kueneza habari kuhusu bidhaa
Aina	Turuhani	Mahali pa kuweka bidhaa zinaposambazwa	Matangazo ya biashara
Ubora	Masharti ya malipo	Mahali pa kuuzia	Utangazaji wa bidhaa za kuuza
Ainicho	Masharti ya mkopo	Uhifadhi boharini	Kuomba kibinafsi ili wateja wanunue bidhaa
Kufunga bidhaa		Utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa bidhaa	Menejimenti ya chapa
Njia za matumizi		Menejimenti ya orodha ya bidhaa	Maonyesho ya shambani
Manufaa ya matumizi		Usafirishaji	Siku za maonyesho ya bidhaa
			Njia za kueneza habari nyanjani

10. Ngoja vikundi vyote vibandike kadi zao. Uliza kila mshiriki kuketi chini na ujadili kadi baada ya nyingine. Uliza maana ya kila kadi. Kwa mfano, *kufunga bidhaa* ni nini? Kufunga bidhaa inamaanisha kiasi cha bidhaa (kuuza mbolea kwa mifuko ya kilo hamsini au kidogo) na njia ilivyofungwa. (Hii hufanywa na mdhuli wala sio mwuzaji). Kama kadi iliwekwa katika kundi lisilo sahihi, jadili maana yake kwanza. Halafu, uliza kikundi kilichoweka kadi hiyo kama kingependa kubadilisha kadi hiyo au kuiwacha hapo.

11. Jadili kadi zote. Angazia yafuatayo:

Malizia

- Muhtasari:** Peana muhtasari ukitumia jedwali. Rudia BBMU na baadhi ya sehemu jenzi zao.
- Maswali:** Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.
- Tathmini:** Uliza washiriki wafafanue elimu ya soko. Elimu ya soko ni njia ambayo kupitia kwake watu binafsi au vikundi hupata



wanavyohitaji na kutaka kupitia kubuni na kubadilishana bidhaa na thamani na wengine. Uliza maana ya BBMU na uwaulize kutaja mfano mmoja au miwili ya kila sehemu ya BBMU.

Hatua fuatilizi: Tumejadili misingi ya elimu ya soko. Kabla ya majadiliano ya kina, kwa tutajifunza tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza katika kipindi kifuatacho.

Sambaza **makaratasi ya taarifa ya maelezo** kwa washiriki wote.