

# **III. Business Skills and Marketing**

## **Mada ya 37c**

**Maamuzi ya bei ya  
bidhaa zako**

# JARIDA LA UHAKIKA

## III. Business Skills and Marketing

### Mada ya 37c: Maamuzi ya bei ya bidhaa zako

#### Bei ni nini?

Bei ni kiasi kinacholipwa kwa bidhaa. Bei huja katika sarafu mbalimbali, kama dola za marekani au Euro. Katika Nigeria, bei nyingi huja kwa sarafu ya Naira.

#### Bei inaamuliwa vipi?

Bei **hushawishiwa** na vitu vifuatavyo:

- **Matakwa/haja:** Hii huonyesha mapendeleo ya wateja kwa bidhaa hiyo. Kama haja/matakwa yako juu, wateja wana hiari ya kulipa bei ya juu. Kama haja/matakwa iko chini, basi wateja watalipa bei ya chini.
- **Kuwepo au kupatikana kwa bidhaa:** Kama bidhaa hazipatikani kwa urahisi, bei itakuwa juu. Kama bidhaa zinapatikana kwa urahisi, bei itakuwa chini.
- **Gharama:** Bei huamuliwa na gharama ya utengenezaji, usafirishaji, uhifadhi, uharaka wa bidhaa kuharibika visipotumiwa, na kadhalika.
- **Mazingira:** Mazingira yanajumuisha sera za serikali (kama vile kodi), hali ya mazingira ya biashara, na ushindani. Ushindani ukiwa juu, bei itakuwa chini kwa sababu bidhaa zitapatikana kwa urahisi.

Kuna mitazamo miwili mikuu ya kuamua bei:

	Bei kulingana na gharama	Bei kulingana na soko
<b>Lengo</b>	Pata faida	Kifaa cha elimu ya soko
<b>Shughuli</b> (pia tazama mada ya 36b)	Kuuza	Elimu ya soko
<b>Inafaa</b>	Soko iliodhibitiwa	Soko ilio na ushindani
<b>Muundo wa bei</b>	Bei inajumuisha gharama zote pamoja na faida	Bei hubadilika badilika kutegemea mkakati wa elimu ya soko

# MAELEZO YA ZIADA

## III. Business Skills and Marketing

### Mada ya 37c: Maamuzi ya bei ya bidhaa zako

Bei pia inaweza kuwa malipo ya kutumia bidhaa au huduma. Katika hali hii, bidhaa au huduma hubadilishwa bila kutumia sarafu. Kwa mfano, mkulima analipa akitumia mazao ili apate mfuko wa mbolea.

#### Haja/matakwa

Haja ya bidhaa hubadilika kila wakati na inategemea vipengele mbalimbali kama vile:

- Mahitaji na matakwa: Haja ya mteja ya bidhaa hutegemea mimea anayopanda (kukinga mimea, kuifanya ikue, n.k.).
- Msimu: Bidhaa zingine zitahitajika sana katika msimu wa upanzi, ili hali zingine zitahitajika katika msimu wa kukua kwa mmea
- Elimu ya soko: Haja ya bidhaa inaweza kuongezwa kupitia matangazo ya biashara na utangazaji wa kutumia maneno ya mdomo ya moja kwa moja.
- Bei na bei ya bidhaa badala: Bei na uwezo wa kifedha wa wakulima pia huwa na wajibu kuu katika kushawishi haja ya bidhaa.

#### Kuwepo au kupatikana kwa bidhaa

Kuwepo au kupatikana kwa bidhaa pia hubadilika kila mara na hutegemea:

- Taratibu za serikali: Udhibiti wa bidhaa na serikali huchukua muda mrefu na husababisha kuchelewa kuasili kwa bidhaa. Bidhaa zingine zimekatanzwa na sheria kuingizwa nchini.
- Usafirishaji: Kama hakuna njia za usafirishaji, bidhaa zitachukua muda mrefu kufika zinapohitajika.
- Elimu ya soko: Sehemu ya mchanganyiko wa elimu ya soko huenda ikawa kuwasilisha bidhaa fulani kwa soko kwa wingi au kunyima bidhaa sokoni kwa muda.
- Bei za soko: Bei ikiwa chini sokoni, kuwepo kwa bidhaa sokoni kutapungua hasa kama bei ya mali ghafi ni ya juu sana.

#### Bei kulingana na gharama

Ukiamua bei kulingana na gharama ya utengenezaji na gharama zingine, gharama zifuatazo lazima zizingatiwe:

- **Gharama za kununua:** ni gharama iliotumiwa katika kununua bidhaa kutoka kwa mdhuli au mwuza jumla.



- **Gharama za usafirishaji:** Gharama ya usafirishaji kwa jumla yafaa igawanywe kwa kila nambari ya bidhaa ili kupata gharama kwa kila bidhaa.
- **Gharama za uhifadhi:** Kama mwuzaji atahifadhi bidhaa katika ghala, gharama hii inaweza kuwa sehemu ya gharama ya operesheni.
- **Gharama za operesheni:** Kila biashara hugharimu pesa fulani katika operesheni zake. Mifano ni kama kodi ya duka, mishahara, vifaa vya kuandikia, stima, maji, n.k. Gharama hizi lazima zijumuishwe katika bei.
- **Gharama za kifedha:** Kama mwuzaji alichukua mkopo kutoka benki, gharama za mkopo huu pia lazima zijumuishwe katika bei.

# MWONGOZO

## III. Business Skills and Marketing

### Mada ya 37c: Maamuzi ya bei ya bidhaa zako

#### Vifaa vinavyohitajika:

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

#### Muda unaohitajika: Dakiki 45

#### Maandalizi:

- Bidhaa mbili (mfano, ndizi mbili au chupa mbili za maji). Hakikisha bidhaa hizo ni sawa lakini zenye ubora au kiasi tofauti (mfano, ndizi moja kubwa na ingine ndogo sana, au chupa moja ilio na nusu lita ya maji na chupa ingine na lita moja na nusu ya maji)
- Karatasi kubwa lililo na kichwa: *Ushawishi kwa bei.*
- Karatasi kubwa lililo na jedwali lifuatalo:

	Bei kulingana na gharama	Bei kulingana na soko
Lengo		
Shughuli (pia tazama mada ya 5b)		
Inafaa		
Muundo wa bei		

- Kadi za rangi zilizo na maandishi yafuatayo:
  - Faida
  - Kifaa cha elimu ya soko
  - Kuuza
  - Elimu ya soko
  - Soko iliodhibitiwa
  - Soko ilio na ushindani
  - Gharama zote na bei

## Mwanzo

- Usikivu:** Waonyeshe bidhaa na uwaulize kukadiria bei. Watakadiria bei tofauti kwa bidhaa hizo mbili. Uliza ni kwa nini wamepatia bidhaa zilizo sawa bei tofauti (ndizi na maji). Watasema kwamba ubora au kiasi ni tofauti.
- Kichwa:** Waambie kichwa: *Maamuzi ya bei ya bidhaa zako.*
- Kusadikika:** Elezea uzoefu wako katika elimu ya soko na kuamua bei ya bidhaa.
- Malengo:** Kueleza vile bei hushawishiwa na mitazamo katika kuamua bei ya bidhaa.
- Manufaa:** Bei inaweza kuwa kifaa muhimu cha elimu ya soko. Inaweza kukusaidia kutengeneza pesa zaidi.
- Mwelekeo:** Kwanza tutajifunza bei ya bidhaa na vile inashawishiwa. Halafu, tujadili mitazamo miwili: bei kulingana na gharama na bei kulingana na soko.

## Wasilisho

### Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Uliza washiriki kufafanua **bei**. Bei ni kiasi cha pesa kinacholipwa kwa bidhaa fulani. Bei inaweza kuja kwa sarafu mbalimbali, kama dola za marekani au Euro. Katika nchi ya Nigeria, bei nyingi huwa kwa sarafu ya Naira.
2. Waambie kwamba bei **huenda juu na chini** na **huwa tofauti** wakati wote. Katika soko, bei huwa tofauti hata kama nyanya zina ubora sawa na kiasi kilicho sawa. Waonyeshe karatasi ilio na kichwa: *Ushawishi kwa bei*. Eleza kwamba kuna vitu kadhaa **vinavyoshawishi** bei ya bidhaa. Waulize vitu hivi ni vipi? Kama mtu anataja mojawapo ya hivi vitu, andika neno kuu (katika herufi nzito) kwa karatasi na ufafanue. Bei **hushawishiwa** na vitu vifuatavyo:
  - **Matakwa/haja:** Hii huonyesha mapendeleo ya wateja kwa bidhaa hiyo. Kama haja/matakwa yako juu, wateja wana hiari ya kulipa bei ya juu. Kama haja/matakwa iko chini, basi wateja watalipa bei ya chini.
  - **Kuwepo au kupatikana kwa bidhaa:** Kama bidhaa hazipatikani kwa urahisi, bei itakuwa juu. Kama bidhaa zinapatikana kwa urahisi, bei itakuwa chini.
  - **Gharama:** Bei huamuliwa na gharama ya utengenezaji, usafirishaji, uhifadhi, uharaka wa bidhaa kuharibika visipotumiwa, na kadhalika.
  - **Mazingira:** Mazingira yanajumuisha sera za serikali (kama vile kodi), hali ya mazingira ya biashara, na ushindani. Ushindani ukiwa juu, bei itakuwa chini kwa sababu bidhaa zitapatikana kwa urahisi.

3. Waambie washiriki kwamba kuna **mitazamo** mingi ya kutumia kuamua bei ya bidhaa. Tutaangalia mitazamo miwili: mtazamo unaolingana na gharama na ule unaolingana na soko. Onyesha washiriki jedwali tupu. Gawanya washiriki katika vikundi vinne. Vikundi viwili vitajadili uamuzi wa bei unaolingana na gharama (Vikundi 1 na 2) na vikundi viwili vitajadili uamuzi wa bei unaolingana na soko (Vikundi 3 na 4). Kila kikundi lazima kijibu maswali yafuatayo:
  - a. Ni lipi **lengo** la mkakati?
  - b. Limelinganishwa na **shughuli** gani? (rejelea mada ya 5b)
  - c. Mtazamo huu **unafaa** aina gani ya soko?
  - d. Bei ina **mmundo** upi?
4. Patia kila kikundi muda wa kutosha kujadili majibu/matokeo na waandike majibu hayo katika daftari zao.
5. Vikundi vyote vikishamaliza, viambie viangazie jedwali. Jadili majibu ya kila swali. Anza na bei inayolingana na gharama. Uliza kikundi cha kwanza kikupatie jibu lao. Uliza kama kikundi cha pili kinakubaliana nao. Kama vikundi vyote vinakubaliana, na jibu ni sahihi, bandika kadi ya rangi ilio na jibu hilo katika jedwali. Endelea na lengo la uamuzi wa bei kulingana na soko. Uliza kikundi cha tatu kikupatie jibu lao na uulize kama kikundi cha nne kinakubaliana nao. Kama vikundi vyote vinakubaliana, na jibu ni sahihi, bandika kadi ya rangi ilio na jibu hilo katika jedwali. Endelea na shughuli lakini uliza kikundi cha pili kikupatie jibu lao na uone kama kikundi cha kwanza kinakubaliana nao, n.k. Matokeo ni kama ifuatavyo:

	<b>Bei kulingana na gharama</b>	<b>Bei kulingana na soko</b>
<b>Lengo</b>	Pata faida	Kifaa cha elimu ya soko
<b>Shughuli</b> (pia tazama mada ya 36b)	Kuuza	Elimu ya soko
<b>Inafaa</b>	Soko iliodhibitiwa	Soko ilio na ushindani
<b>Muundo wa bei</b>	Bei inajumuisha gharama zote pamoja na faida	Bei hubadilika badilika kutegemea mkakati wa elimu ya soko

## Malizia

- Muhtasari:** Peana muhtasari ukitumia makaratasi ya matokeo pamoja na jedwali. Kariri ufafanuzi wa bei, inavyoshawishiwa na mitazamo miwili ya kuamua bei.
- Maswali:** Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.
- Tathmini:** Uliza washiriki kufafanua bei, inavyoshawishiwa na majibu manne kwa maswali ya maamuzi ya bei kulingana na gharama na kulingana na soko.



**Hatua fuatilizi:** Kufikia sasa, tumejadili sehemu mbili za mkakati wa elimu ya soko (njia za elimu ya soko na bei). Katika kipindi kitakachofuata tutajadili wateja.

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