

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36b

**Tofauti kati ya elimu
ya soko na kuuza**

JARIDA LA UHAKIKA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36b: Tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza

Ni nini tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza?

Ingawa maneno “elimu ya soko” na “kuuza” hutumiwa yakibadilishana, kuna tofauti baina yao.

Shughuli	Kuuza	Elimu ya soko
Hatua ya kwanza	Kutengeneza/kuagiza	soko
Kiini	Bidhaa zilizoko	Mahitaji ya wateja
Njia/jinsi	Matangazo ya biashara, kueneza habari kuhusu bidhaa na kusukuma usambazaji	Mfumo wa elimu ya soko uliunganishwa
Matokeo	Faida, kupitia kiasi kikubwa cha mauzo	Fidia ya huduma kupitia kutosheleza mahitaji ya wateja
Mauzo	Mauzo ya muda mfupi Mauzo ni muhimu sana Idara ya mauzo ni sehemu moja tu ya shirika	Manufaa ya muda mrefu ujao. Wateja wanatoshelezwa. Shirika lote limeegemea upande wa soko
Bei	Bei inajumuisha gharama zote pamoja na faida	Bajeti inaweza kubadilika Mfumo wa bei unaoegemea upande wa soko
Kuhasibu	Shughuli za biashara zilizopimwa na kuamuliwa mbeleni	Masharti maalumu na turuhani

MAELEZO YA ZIADA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36b: Tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza

Ni nini tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza?

Shughuli	Kuuza	Elimu ya soko
Hatua ya kwanza	Utengenezaji/uagizaji: Bidhaa iko kati/muhimu.	Elimu ya soko: Soko na wateja wake wako kati/muhimu.
Kiini	Bidhaa zilizoko: Ni bidhaa gani zinazotengenezwa au kuagizwa?	Mahitaji ya wateja: Mteja anataka nini?
Njia/jinsi	Matangazo ya biashara, kueneza habari kuhusu bidhaa na kusukuma usambazaji: Lengo kuu ni kuuza bidhaa.	Mfumo wa elimu ya soko uliunganishwa: Lengo sio tu kuuza bidhaa, lakini pia kutosheleza wateja, au kustawisha jina nzuri katika soko.
Matokeo	Faida, kupitia kiasi kikubwa cha mauzo: Faida inaongezeka tu kama kiasi kikubwa kinauzwa.	Fidia ya huduma kupitia kutosheleza mahitaji ya wateja: Faida inaweza kuongezeka kupitia mkakati tofauti wa bei, wateja wapya, utangazaji wa bidhaa, n.k.
Mauzo	Mauzo ya muda mfupi: Lengo ni kuuza nyingi sana iwezekanavyo leo. Mauzo ni muhimu sana. Idara ya mauzo ni sehemu moja tu ya shirika	Manufaa ya muda mrefu ujao: Ni muhimu kwamba wateja watarudi katika msimu ujao. Wateja wanatoshelezwa. Shirika lote limeegemea upande wa soko
Bei	Bei inajumuisha gharama zote pamoja na faida	Bajeti inaweza kubadilika. Mfumo wa bei unaoegemea upande wa soko: Bei ni sehemu ya mchanganyiko wa elimu ya soko na huenda ikabadilika baada ya muda.
Kuhasibu	Shughuli za biashara zilizopimwa na kuamuliwa	Masharti maalumu na turuhani



mbeleni

MWONGOZO

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 36b: Tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza

Vifaa vinavyohitajika:

- Ubao ulio na makaratasi
- Markers (1 nyeusi, 1 bluu, 1 kijani, 1 nyekundu)
- Karatasi kubwa

Muda unaohitajika: Dakiki 60

Maandalizi:

- Karatasi kubwa na jedwali lifuatalo: Hakikisha kuna nafasi ya kutosha ya kuandika majibu (majedwali yaliopo hapo juu:

Shughuli	Kuuza
Hatua ya kwanza	
Kiini	
Njia/jinsi	
Matokeo	

- Karatasi kubwa lililo na jedwali lifuatalo:

Shughuli	Elimu ya soko
Hatua ya kwanza	
Kiini	
Njia/jinsi	
Matokeo	

- Karatasi kubwa lililo na jedwali lifuatalo:

Shughuli	Kuuza	Elimu ya soko
Mauzo		

Bei		
Kuhasibu		

Mwanzo

- Usikivu:** Waambie washiriki kwamba katika kipindi kifuatacho, tutajadili elimu ya soko na kuuza. Waulize washiriki kuinua mikono kama wanafikiri elimu ya soko ni sawa na kuuza. Kama baadhi ya washiriki watainua mikono, waambie kwamba ingawa kuna kulingana fulani, kuna tofauti kubwa sana.
- Kichwa:** Waambie washiriki kichwa: *Tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza.*
- Kusadikika:** Elezea uzoefu wako katika elimu ya soko.
- Malengo:** Kueleza tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza.
- Manufaa:** Kujua tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza itakusaidia kuendeleza elimu ya soko na biashara yako.
- Mwelekeo:** Tutaangazia tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza.

Wasilisho

Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Waambie washiriki kwamba tutaanza na zoezi la kujadili tofauti kati ya elimu ya soko na kuuza. Gawanya washiriki katika vikundi viwili. Kimoja kitajadili kuuza na kingine elimu ya soko. Vikundi vyote viwili vitaangazia maswali manne:
 - a. Ni ipi hatua ya kwanza? Wapi na ni nini inaanzisha shughuli hii?
 - b. Ni nini kiini cha mtazamo huu?
 - c. Mtazamo unatekelezwa vipi? Ni njia zipi hutumiwa?
 - d. Matokeo ya mwisho ni yapi?
2. Patia kila kikundi karatasi lao lililotayarishwa lililo na jedwali na kalamu ya kutilia alama (samawati au nyeusi), na uviambie vijibu maswali. Majibu yanaweza kuandikwa kwenye karatasi kwa maneno makuu. Tembelea vikundi na uulize kama kuna maswali.
3. Kusanya makaratasi yote mawili na uyabandike kwenye ubao ili kila mshiriki aweze kuyaona. Jadili jibu kwa swali la kwanza chini ya kuuza na elimu ya soko. Enda kwa swali lifuatalo na ujadili vivyo hivyo. Piga mstari chini ya maneno makuu ukitumia kalamu nyekundu au kijani, au ongeza maneno kama jibu si sahihi.
4. Matokeo yafaa iwe hivi:

shughuli	Kuuza	Elimu ya soko
Hatua ya	Kutengeneza/kuagiza	Soko

kwanza		
Kiini	Bidhaa zilizoko	Mahitaji ya wateja
Njia/jinsi	Matangazo ya biashara, kueneza habari kuhusu bidhaa na kusukuma usambazaji.	Mfumo wa elimu ya soko uliunganishwa.
Matokeo	Faida, kupitia kiasi kikubwa cha mauzo	Fidia ya huduma kupitia kutosheleza mahitaji ya wateja.

5. Bandika lile karatasi lingine lililotayarishwa kwenye ubao (lililo na mauzo, bei na kuhasibu). Waambie washiriki kwamba kwa kuuza, mauzo ya muda mfupi ni muhimu (mauzo), lakini kwa elimu ya soko, manufaa ya muda mrefu ujao ni muhimu (kutosheleza wateja). Mauzo ni sehemu tu ya shirika (idara ya mauzo), lakini elimu ya soko inajumuisha shirika lote. Andika maneno makuu kwenye jedwali katika ndani ya mapengo (tazama chini)
6. Jadili majibu kwa maswali yote yaliosalia na uandike maneno makuu kwa karatasi (itategemea muda ulio nao):
 - a. **Bei** inaamuliaje? (ni upi mkakati wa bei ya kuuza; bajeti ya elimu ya soko hutayarishwa vipi)?
 - b. **Kuhasibu** kunafanyika vipi? (ni vipi na chini ya masharti yapi ndio shughuli za kibiashara hufanyika)?

7. Matokeo yafaa iwe hivi:

	Kuuza	Elimu ya soko
Mauzo	Mauzo ya muda mfupi Mauzo ni muhimu sana Idara ya mauzo ni sehemu moja tu ya shirika.	Manufaa ya muda mrefu ujao. Wateja wanatoshelezwa. Shirika lote limeegemea upande wa soko.
Bei	Bei inajumuisha gharama zote pamoja na faida	Bajeti inaweza kubadilika Mfumo wa bei unaoegemea upande wa soko
Kuhasibu	Shughuli za biashara zilizopimwa na kuamuliwa mbeleni	Masharti maalumu na turuhani

Malizia

- Muhtasari:** Peana muhtasari ukitumia jedwali. Kariri kwa wazi tofauti kati ya kuuza na elimu ya soko.
- Maswali:** Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.
- Tathmini:** Uliza maana ya hatua ya kwanza. Uliza kiini cha kuuza na elimu ya soko. Uliza vile kuuza na elimu ya soko inaweza kutimizwa (njia/jinsi) na matokeo yake.



Hatua fuatilizi: Washiriki sasa wanajua tofauti kati ya kuuza na elimu ya soko.
Kila mtu yuafaa awe na uwezo wa kuangazia mikakati ya elimu
ya soko na sio tu mikakati ya kuuza.

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