

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 35

**Kupanga biashara ni
nini na kwa nini tunafaa
kupanga biashara?**

JARIDA LA UHAKIKA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 35: Kupanga biashara ni nini na kwa nini tunafaa kupanga biashara?

Kupanga ni kufikiria na kuamua cha kufanya kuhusu kitu fulani kabla hakijatendeka. **Kupanga biashara** ni kufikiria kuhusu na kuamua cha kufanya wakati ujao ili kuendeleza biashara yako.

Hatua ya kwanza katika mpango wa biashara ni kutengeneza mpango wa biashara. **Mpango wa biashara** ni hati inayoeleza jinsi biashara itapangwa/kuanzishwa na vile itatenda kazi. Sehemu nyingine ya mpango wa biashara ni **utafiti wa soko**. **Utafiti wa soko** huonyesha uwezekano uliopo wa kuuza bidhaa unazotarajia kuuza sokoni.

Katika mpango wa biashara, unafaa uwe na uwezo wa kujibu maswali yafuatayo:

➔ **Bidhaa** (biashara yako kuu)

- **Ni bidhaa gani** unataka kuuza? Pembejeo zote za kilimo au mbolea, viuawadudu na mbegu fulani? Unataka kuuza vifaa vya kilimo – kama vinyunyizio? Unataka kuuza bidhaa kutoka chapa moja tu kama vile Nordox, au utauza chapa nyingi?
- **Ni kiasi gani** utahitaji? Ni kiasi gani unafikiri utaweza kuuza? Kiasi kinategemeaje msimu?
- **Ni wapi** unaweza kununua bidhaa? Ni kina nani wanakusambazia bidhaa? Makao yao iko wapi? Kama wako mbali, utasafirishaje bidhaa hadi dukani mwako?
- **Gharama** ya bidhaa itakuwa gani? Ni ipi bei ya kila bidhaa? Je, vitakuwa bei nafuu kama utanunua kwa kiasi kikubwa?
- **Ni lini** unahitaji bidhaa? Vinapatikana kila wakati?
- **Utazajaje** bidhaa zako, na utaviuza kwa bei gani?

➔ **Wateja**

- **Ni nani** wateja wako? Wakulima kwa jumla, au, kwa mara Nyingi ni wazalishaji wa mahindi, mchele au bidhaa zingine?
- Wateja wako wanaishi **wapi**? Wote wanaishi kwa kijiji kimoja ama watatoka katika vijiji vingine pia?
- **Utawafikiaje** wateja wako? Utawajulishaje kwamba uko katika biashara?

➔ **Mahali pa kuuzia na ghala**

- Utaweka wapi mahali pa kuuzia ili wateja wayafikie kwa rahisi? Ni vitu gani utatandaza mahali pa kuuzia? Utaweka wapi orodha ya bidhaa?

➔ **Fedha**

- Ni kiasi gani cha fedha unahitaji ili kuanzisha biashara? Hii ni pamoja na kununua bidhaa za kwanza, vitabu vya kuhifadhi rekodi, rafu za kutandaza bidhaa, kaunta, kikokotoo, na kadhalika.
- Utagharamiaje biashara yako?

➔ **Washindani**

- Ni nani anauza bidhaa moja kama wewe? Makao yao yako wapi? Yako kijiji kimoja kama yako au ni mbali kabisa?
- Ni zipi hoja zao za nguvu na udhaifu wao?
- Je, soko ni kubwa kutoshelesha nyinyi wote? Wapo wateja wa kutosha kununua bidhaa zako?

➔ **Menejimenti**

- Una uwezo wa kufanya kila kitu pekee yako (kununua bidhaa, kusimama dukani, kudhibiti bidhaa hizo, kuelimisha watu sokoni kuhusu bidhaa zako, kuhifadhi rekodi, na kadhalika)?
- Una maarifa yote ya kuhifadhi rekodi, kuwashauri wateja, kununua bidhaa kutoka kwa wasambazaji, na kadhalika.?
- Kama sivyo, ni nani atakusaidia?

MAELEZO YA ZIADA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 35: Kupanga biashara ni nini na kwa nini tunafaa kupanga biashara?

Kupanga biashara ni nini?

Kama biashara itapangwa vizuri basi itakuwa na uwezo wa juu wa kufaulu. Kupanga ina maana ya kutayarisha/kuandaa na kusimamia biashara ili wakati na rasilimali visiharibiwe.

Mpango wa biashara uliowekwa pamoja na mtaalamu au uchunguzi yakinifu utayashughulikia yafuatayo:

1. **Utangulizi kwa biashara:** Hapa, wazo la biashara linatajwa. Pia, jina, anwani na makao, aina, umilikaji, na nia ya kuanzisha biashara vyote vinatajwa.
2. **Vikomo na malengo maalumu:** Sababu za kiuchumi na za kijamii za kuanzisha biashara zinatajwa hapa. Kusudio maalumu ya biashara kama vile bidhaa gani zitauzwa, kwa kiasi kipi, wapi, na kwa wakulima wapi yanajadiliwa hapa.
3. **Kauli ya manufaa tarajiwa:** Manufaa maalumu kwa mjasiriamali, jumua, na wilaya yanatajwa. Jaribio linafanywa hapa la kutetea uhalali wa biashara.
4. **Maelezo ya utendaji kazi ya biashara:** Maelezo ya kina hatua kwa hatua kuhusu vile biashara itaendeshwa yanashughulikiwa hapa: bidhaa zitaagizwa kutoka wapi, zitasafirishwa vipi, orodha yake itahifadhiwa wapi, bidhaa zitauzwa vipi, ni juhudi gani za kutangaza bidhaa zitafanywa, n.k?
5. **Vipengele vya kiufundi:** Hii hushughulikia suala kama maarifa maalumu au ustadi utahitajika kwa kazi fulani au kama vifaa maalumu vitatumika, kutengenezwa nchini au kuagizwa kutoka ng'ambo. Masuala mengine ya kiufundi (kama kuagiza mali ghafi) pia yatajadiliwa.
6. **Vipengele vya kiuchumi:** Athari ya sera za serikali kwa biashara na athari ya biashara kwa uchumi wa sehemu hiyo yote yanajadiliwa.
7. **Vipengele vya soko na mauzo:** Sehemu hii hujumuisha habari ya kina iliokusanywa kuhusu uwepo wa wateja, washindani, kiasi cha matakwa ya bidhaa/huduma, utangazaji wa bidhaa na mikakati mingine ya kuelimisha wateja kuhusu soko, uwezekano wa marupurupu na kadhalika.
8. **Vipengele vya kifedha:** Hii hushughulikia masuala ya ufadhili, uwepo wa fedha, hisa za umiliki na masuala ya mikopo. Makadirio ya gharama muhimu na mapato

yanaorodhesha na kufanyiwa uchanganuzi ili kuona faida yake. Pia huonyesha vile pesa itaingia na kutoka ili kudhamiria kujitosheleza kwa biashara hii kwa muda wa sasa na ule ujao.

9. **Vipengele vya mazingira:** Hii huonyesha athari ya matokeo ya biashara au huduma kwa mazingira na njia za kupunguza athari hizo.
10. **Mpango wa kutekeleza:** Hiki ni kipengele muhimu kinachoshughulikia ratiba na muda wa kila shughuli uliopangwa kwa ratiba za kila siku, za kila jumaa na za kila mwezi.

➔ **Ushauri wa jumla:**

- Fanya mpango uwe rahisi iwezekanavyo
- Chagua wakati mwafaka wa mipango
- Gawa mipango katika miezi
- Fanya mipango mapema sana kabla ya muda wa kuitumia
- Tafuta habari na uitumie katika kuunda mipango

➔ **Habari inaweza kupatikana kutoka:**

- Mashirika ya serikali
- Mashirika yasio ya serikali
- Mahasibu, wanasheria, washauri wa biashara
- Watu walio na uzoefu
- Benki
- Miungano
- Wakulima na wateja watarajiwa

MWONGOZO

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 35: Kupanga biashara ni nini na kwa nini tunafaa kupanga biashara?

Vifaa vinavyohitajika:

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

Muda unaohitajika: Dakiki 75

Maandalizi:

- Karatasi ilio na maandishi: *Kupanga biashara ni nini na kwa nini tunafaa kupanga biashara?*
- Kadi za rangi zilizo na maandishi yafuatayo:
 - Kadi moja na maandishi *bidhaa*
 - Kadi moja na maandishi *wateja*
 - Kadi moja na maandishi *fedha*
 - Kadi moja na maandishi *washindani*
 - Kadi moja na maandishi *menejimenti*
- Karatasi lililo na swali: *Ni kipengele au mada ipi hujadiliwa katika mpango wa biashara?*

Mwanzo

Usikivu: Uliza washiriki ni nani anajua mpango wa biashara. Kusanya mawazo kadhaa lakini usiyajadili.

Kichwa: Waambie washiriki kichwa huku ukiwaonyesha karatasi ilio na maandishi: *Kupanga biashara ni nini na kwa nini tunafaa kupanga biashara?*

Kusadikika: Elezea (mkufunzi) uzoefu wako katika kupanga biashara.

- Malengo:** Kueleza ni nini maana ya kupanga biashara na vitu vya kuweka katika mpango wa biashara.
- Manufaa:** Kama unajua kupanga biashara yako, utaweza kuiratibu na kufanya uamuzi bora ili kuongeza faida. Kama unajua kutayarisha mpango wa biashara, una uwezekano wa juu wa kupata mkopo.
- Mwelekeo:** Tutajadili kupanga biashara na sehemu tano kuu za mpango wa biashara.

Wasilisho

Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Waambie washiriki kwamba **kupanga** ni kufikiria na kuamua cha kufanya kuhusu kitu fulani kabla hakijatendeka. **Kupanga biashara** ni kufikiria kuhusu na kuamua cha kufanya wakati ujao ili kuendeleza biashara yako.
2. Uliza mifano ya kupanga biashara. Hii inaweza kuwa kuandika mpango wa biashara, kuamua kununua bidhaa fulani katika misimu fulani, kutayarisha mkakati wa soko na mauzo, na kadhalika.
3. Waambie washiriki kwamba tutaangalia mpango wa biashara kwa karibu. **Mpango wa biashara** ni hati inayoelezea vile biashara itaanzishwa na kupangwa na vile itafanya kazi. Tutakuwa na kipindi cha chemsha bongo ili kuorodhesha mada zote nyingi zilizojadiliwa katika mpango wa biashara. Wacha washiriki waunde vikundi vya watu wawili kwa kila kikundi na majirani wao na kila mtu achemshe bongo kuhusu swali lifuatalo: “Ni kipengele au mada ipi hujadiliwa katika mpango wa biashara?” (Onyesha karatasi). Kila mtu aandike majibu yao katika madaftari. Wapatie dakika 5-10 kufanya hivi (ukiona watu bado wanaandika baada ya huu muda, waongeze muda zaidi)
4. Jadili kazi ya vikundi katika mkutano halisi. Uliza kila kikundi, moja baada ya nyingine kutaja mada au kipengele kimoja. Andika maneno makuu ya majibu yao kwenye kadi ya rangi na uibandike kwenye ubao. Kwa mfano, kikundi kikisema “unahitaji kujua ni bidhaa gani utauza”, andika “*aina ya bidhaa*” kwenye kadi. Wahoji ili upate mawazo zaidi. Uliza, kwa mfano, kama utauza bidhaa aina moja kwa mwaka mzima. Kusanya mawazo, yajadili, yaandike kwenye kadi, bandika kadi, na uende kwa kikundi kifuatacho.
5. Kusanya mawazo mengi sana iwezekanavyo. Weka kadi zinazolingana pamoja bila kuweka kichwa (tazama vichwa chini ya hoja nambari 7). Weka kadi zote zilizo na uhusiano na bidhaa katika kona moja, kadi zilizo na uhusiano na wateja katika kona nyingine, zinazohusiana na fedha katika kona moja, na kadhalika.
6. Washiriki wakiishiwa na mawazo, soma kadi zote zilizo katika kundi au chini ya kichwa kimoja (kwa mfano, katika kundi la wateja: wateja ni nani, makao yao, jinsi ya kuwafikia). Sasa uliza washiriki, hili kundi la kadi linaitwaje? Jaribu kutafuta

vichwa pamoja: bidhaa, wateja, fedha, washindani, na menejimenti. Huenda washiriki wakapenda kuongeza kundi lingine (kwa mfano, elimu ya soko). Kama kila mtu anakubaliana, ongeza kichwa hicho na ujaribu kuona ni kadi zipi ziko chini ya kichwa hicho.

7. Jadili kundi baada ya kundi au kichwa baada ya kichwa kama utakosa mada yoyote. Ongeza mawazo mapya. Majibu yako ya mwisho yafaa yajumuishe mawazo yalio chini:

➔ **Bidhaa** (biashara yako kuu)

- **Ni bidhaa gani** unataka kuuza? Pembejeo zote za kilimo au mbolea, viuawadudu na mbegu fulani? Unataka kuuza vifaa vya kilimo – kama vinyunyizio? Unataka kuuza bidhaa kutoka chapa moja tu kama vile Nordox, au utauza chapa nyingi?
- **Ni kiasi gani** utahitaji? Ni kiasi gani unafikiri utaweza kuuza? Kiasi kinategemeaje msimu?
- **Ni wapi** unaweza kununua bidhaa? Ni kina nani wanakusambazia bidhaa? Makao yao iko wapi? Kama wako mbali, utasafirishaje bidhaa hadi dukani mwako?
- **Gharama** ya bidhaa itakuwa gani? Ni ipi bei ya kila bidhaa? Je, vitakuwa bei nafuu kama utanunua kwa kiasi kikubwa?
- **Ni lini** unahitaji bidhaa? Vinapatikana kila wakati?
- **Utawajaje** bidhaa zako, na utaviuza kwa bei gani?

➔ **Wateja**

- **Ni nani** wateja wako? Wakulima kwa jumla, au, kwa mara Nyingi ni wazalishaji wa mahindi, mchele au bidhaa zingine?
- Wateja wako wanaishi **wapi**? Wote wanaishi kwa kijiji kimoja ama watatoka katika vijiji vingine pia?
- **Utawafikiaje** wateja wako? Utawajulishaje kwamba uko katika biashara?

➔ **Mahali pa kuuzia na ghala**

- Utaweka wapi mahali pa kuuzia ili wateja wayafikie kwa rahisi? Ni vitu gani utatandaza mahali pa kuuzia? Utaweka wapi orodha ya bidhaa?

➔ **Fedha**

- Ni kiasi gani cha fedha unahitaji ili kuanzisha biashara? Hii ni pamoja na kununua bidhaa za kwanza, vitabu vya kuhifadhi rekodi, rafu za kutandaza bidhaa, kaunta, kikokotoo, na kadhalika.
- Utagharamiaje biashara yako?

➔ **Washindani**

- Ni nani anauza bidhaa moja kama wewe? Makao yao yako wapi? Yako kijiji kimoja kama yako au ni mbali kabisa?
- Ni zipi hoja zao za nguvu na udhaifu wao?
- Je, soko ni kubwa kutoshelesha nyinyi wote? Wapo wateja wa kutosha kununua bidhaa zako?

➔ Menejimenti

- Una uwezo wa kufanya kila kitu pekee yako (kununua bidhaa, kusimama dukani, kudhibiti bidhaa hizo, kuelimisha watu sokoni kuhusu bidhaa zako, kuhifadhi rekodi, na kadhalika)?
- Una maarifa yote ya kuhifadhi rekodi, kuwashauri wateja, kununua bidhaa kutoka kwa wasambazaji, na kadhalika.?
- Kama sivyo, ni nani atakusaidia?

Malizia

Muhtasari: Toa muhtasari kwamba kupanga biashara ni kufikiria kuhusu na kuamua cha kufanya katika wakati ujao ili kuendeleza biashara yako. Sehemu ya kupanga biashara ni mpango wa biashara, ambayo ni hati inayoeleza vile biashara itapangwa na kuanzisha na vile itatenda kazi. Vikundi vikuu vya mpango wa biashara ni bidhaa, wateja, fedha, washindani, na menejimenti.

Maswali: Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.

Tathmini: Uliza ni vipi vikundi vikuu vya mpango wa biashara. Uliza ni mada zipi zinazojumuishwa tukiongea juu ya bidhaa.

Hatua fuatilizi: Katika kipindi kifuatacho, tutaangazia sana kuhusu vipengele vya kifedha.

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