

# **III. Business Skills and Marketing**

## **Mada ya 37a**

**Jinsi ya kukuza  
mkakati wa elimu ya  
soko**

# JARIDA LA UHAKIKA

## III. Business Skills and Marketing

### Mada ya 37a: Jinsi ya kukuza mkakati wa elimu ya soko

#### Mkakati wa elimu ya soko ni nini?

Kwa jumla, mkakati wa elimu ya soko, au namna unavyotazamia soko na bidhaa na huduma, ni sehemu ya **mpango wa biashara**.

**Mkakati wa elimu ya soko** unajumuisha:

1. **Malengo** ambayo hueleza unachotaka kutimiza. Kwa mfano:
  - a. Kuongeza kiasi cha mauzo
  - b. Kupunguza gharama ya elimu ya soko
  
2. **Shughuli au hatua** ambayo hueleza jinsi ya kutimiza malengo. Kwa mfano:
  - a. Kuongeza kuwepo kwa bidhaa
  - b. Kutekeleza utangazaji wa bidhaa za mauzo
  - c. Kuendeleza matumizi bora ya pembejeo za kilimo
  - d. Kupeana bei nzuri kuliko washindani

#### Kukuza mkakati wa elimu ya soko

Ili **kukuza** mkakati wa elimu ya soko, hatua zifuatazo lazima zifuatwe:

##### 1. Changanua fursa ilioko sokoni

Fursa ilioko sokoni ni nafasi ilioko sokoni ya mwuza pembejeo za kilimo kuuza bidhaa. Fursa hii hutegemea yafuatayo:

- Washindani: Wauzaji wa karibu sana wako wapi? Ni wangapi? Nguvu/uwezo wao na udhaifu wao ni upi? Ni nani wateja wao? Wanauza bidhaa gani?
- Haja au matakwa ya soko: Ni bidhaa gani zinaweza kuuzwa?
- Uwepo wa bidhaa: Ni nani atakuletea bidhaa unazohitaji na kwa bei gani?
- Uwezo wa kibinafsi: Una maarifa ya kiufundi? Unaweza kuafikiana na mtu? Unaweza kuandika mpango wa biashara?

Unaweza kukusanya/kupata habari kupitia:

- Kuchunguza/kuangalia: Wapo wauzaji wengine katika eneo hilo? Wako wapi?
- Kuongea na watu: Wakulima watakuwa tayari kununua bidhaa kutoka katika duka lako?
- Kutumia uamuzi wako: Una maarifa ya kuuza?

## **2. Chagua wateja unaowalenga**

Yafaa uchague watakaoweza kuwa wateja, kwa sababu huwezi kumuuzia kila mtu. Yafaa ujue wanapoishi, kama wana uwezo wa kununua bidhaa zako, bidhaa zipi wanapendelea kununua, n.k. Unaweza kugawanya wateja katika vikundi kutokana na mahitaji (kwa mfano, wazalishaji mchele na wazalishaji mahindi, au watokao kijiji kimoja na watokao kijiji kingine). Hii itakusaidia kuamua matakwa ya wateja wanaotarajiwa.

## **3. Msimamo/mahali pa bidhaa**

Baada ya kuamua wateja wako watarajiwa ni wagani na matakwa yao, lazima uhakikishe bidhaa zako ziko na zinawafikia. Lazima ujue ni bidhaa gani inayohitajika sana na kama wateja watarajiwa wana njia za kufika kuliko duka lako ili kununua bidhaa.

## **4. Kutumia mchanganyiko wa elimu ya soko (BBMU)**

Amua bidhaa, bei, mahali, na utangazaji wa bidhaa hiyo.

## **5. Dhibiti jitihada za elimu ya soko**

Tekeleza mkakati na urekebishe panapohitajika. Matakwa ya soko na ya wateja hubadilika baada ya muda. Ili kudhibiti jitihada zako za elimu ya soko, lazima ujue mabadiliko haya.

# MAELEZO YA ZIADA

## III. Business Skills and Marketing

### Mada ya 37a: Jinsi ya kukuza mkakati wa elimu ya soko

#### Kukuza mkakati wa elimu ya soko

##### 1. Changanua fursa ilioko sokoni

- Tambua fursa ilio katika soko teule ya kuuza pembejeo za kilimo na utafute bidhaa na huduma mpya katika eneo hilo la soko.
- Fursa zote za mauzo haziwezi kushughulikiwa au kutoshelezwa na mtu au shirika moja.
- Soma nguvu/uwezo na udhaifu wa mwuzaji mwingine wa pembejeo za kilimo.
- Fursa huonyesha tu mahitaji au haja ya bidhaa, lakini kuwasilisha pembejeo kutahitaji shughuli nyingi ambazo lazima zipangwe ili kutosheleza mahitaji au haja hiyo.

##### 2. Chagua wateja unaowalenga

Amua vikundi vya wakulima utakavyovilenga zaidi. Gawa soko katika vitengo. Kwa jumla, kitengo kinafaa kujumuisha wakulima walio na mahitaji na matakwa yalio sawa.

##### 3. Msimamo/mahali pa bidhaa

Ni lazima uweke bidhaa katika mahali palipo kakati na rahisi kufikia ili wateja wazifikie kwa urahisi.

##### 4. Kutumia mchanganyiko wa elimu ya soko (BBMU)

Bidhaa, bei, mahali, na utangazaji wa bidhaa (BBMU ya elimu ya soko) lazima itumiwe ili ilete mahitaji na haja ya juu na kutoshelezwa kwa wateja.

##### 5. Dhibiti jitihada za elimu ya soko

Jitihada ya elimu ya soko lazima ijumuishe uchanganuzi wa nguvu/uwezo na udhaifu wa washindani na kuunda mkakati wa kuvutia wateja.

# MWONGOZO

## III. Business Skills and Marketing

### Mada ya 37a: Jinsi ya kukuza mkakati wa elimu ya soko

#### Vifaa vinavyohitajika:

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

#### Muda unaohitajika: Dakiki 45

#### Maandalizi:

- Karatasi ilio na kichwa: *Jinsi ya kukuza mkakati wa elimu ya soko*
- Karatasi ilio na kichwa: *Kukuza mkakati wa elimu ya soko*
- Karatasi ilio na kichwa: *Uchanganuzi wa fursa ya soko*

## Mwanzo

- Usikivu:** Uliza kama yeyote anaweza kufafanua mkakati. Mkakati huelezea jinsi ya kutimiza malengo.
- Kichwa:** Waambie washiriki kichwa huku ukiwaonyesha karatasi ilio na kichwa: *Jinsi ya kukuza mkakati wa elimu ya soko*.
- Kusadikika:** Elezea uzoefu wako katika elimu ya soko.
- Malengo:** Kueleza hatua za kukuza mkakati wa elimu ya soko.
- Manufaa:** Kutumia mkakati ulioandaliwa vizuri kutakusaidia kuendeleza biashara yako.
- Mwelekeo:** Ingawa kuna hatua zaidi za kufuata unapokuza mkakati wa elimu ya soko, tutaangazia tano tu.

# Wasilisho

## Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Kabla hatujaorodhesha sehemu jenzi za mkakati wa elimu ya soko, kwanza tutaangalia malengo na shughuli. Uliza mifano ya **malengo** ya mkakati wa elimu ya soko. Haya yanaweza kuwa:
  - a. Kuongeza kiasi cha mauzo.
  - b. Kupunguza gharama ya elimu ya soko.
  - c. Kujenga uhusiano wa muda mrefu na wateja.
2. Uliza mifano ya shughuli za kutimiza malengo. Haya yaweza kuwa:
  - a. Kuongeza kuwepo kwa bidhaa
  - b. Kutekeleza utangazaji wa bidhaa za mauzo
  - c. Kuendeleza matumizi bora ya pembejeo za kilimo
  - d. Kupeana bei nzuri kuliko washindani.
3. Waonyeshe karatasi ilio na kichwa: *Kukuza mkakati wa elimu ya soko*. Biashara zinahitaji **mkakati wa elimu ya soko**. Tutaorodhesha hatua tano za kufuata unapokuza mkakati wa elimu ya soko. Waulize hatua ya kwanza, ambayo ni kuchanganua fursa zilizoko sokoni. Fursa zilizoko sokoni ni uwezekano ulioko sokoni wa wauza pembejeo za kilimo kuuza bidhaa. Andika majibu kwenye karatasi. Tutajadili kwa kina baadaye.
4. Uliza hatua ya pili, tatu, na kadhalika. Kila wakati jibu sahihi linapopeanwa, liandike kwenye karatasi, bila kujali mpangilio wa majibu. Peana maelezo mafupi kuhusu kila jibu. Majibu/matokeo ni:
  - a. **Changanua fursa ilioko sokoni** (imetajwa hapo awali/juu).
  - b. **Chagua wateja unaowalenga**. Katika kipindi cha baadaye tutajadili wateja kwa kina.
  - c. **Msimamo/mahali pa bidhaa**. Kuhakikisha kuwepo na kupatikana kwa urahisi kwa bidhaa.
  - d. **Kutumia mchanganyiko wa elimu ya soko**. Kuamua BBMU (bidhaa, bei, mahali, na utangazaji wa bidhaa). Bei na utangazaji wa bidhaa zitajadiliwa kwa kina katika vipindi vya baadaye.
  - e. **Dhibiti jitihada za elimu ya soko**. Kutekeleza mkakati na kurekebisha panapofaa.
5. Waonyeshe karatasi ilio na kichwa: *Uchanganuzi wa fursa ya soko*. Tutaangazia uchanganuzi wa fursa zilizo sokoni. Waulize wanachofaa kufahamu wanapochanganua fursa za soko. Orodhesha maneno makuu katika karatasi. Majibu yaweza kuwa yafuatayo:
  - a. **Washindani**: Wauzaji wa karibu sana wako wapi? Ni wangapi? Nguvu/uwezo wao na udhaifu wao ni upi? Ni nani wateja wao? Wanauza bidhaa gani?
  - b. **Haja au matakwa ya soko**: Ni bidhaa gani zilizo na haja ya juu sana ya kuuzwa na kwa nini? Kuna mitindo yoyote katika haja ya bidhaa hii

(mfano, bidhaa moja imekuwa na haja kwa miaka mingi au inabadilika mara kwa mara)?

- c. **Uwepo wa bidhaa:** Ni nani atakuletea bidhaa unazohitaji na kwa bei gani?
- d. **Uwezo wa kibinafsi:** Una maarifa ya kiufundi? Unaweza kuafikiana na mtu? Unaweza kuandika mpango wa biashara?

6. Uliza washiriki **wapi habari** inaweza kupatikana. Unaweza kukusanya habari kupitia:

- Kuchunguza/kuangalia: Wapo wauzaji wengine katika eneo hilo? Wako wapi?
- Kuongea na watu: Wakulima watakuwa tayari kununua bidhaa kutoka katika duka lako?
- Kutumia uamuzi wako: Una maarifa ya kuuza?

## Malizia

**Muhtasari:** Peana muhtasari ukitumia makaratasi ulio nayo. Rudia hatua tano za kukuza mkakati wa elimu ya soko na ukariri sehemu jenzi nne za uchanganuzi wa fursa ilioko sokoni.

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

**Tathmini:** Uliza washiriki kutaja hatua tano za kukuza mkakati wa elimu ya soko. Pia wataje sehemu jenzi nne za uchanganuzi wa fursa ilioko sokoni.

**Hatua fuatilizi:** Katika kipindi kifuatacho, tutaangalia wateja kwa kina.

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