

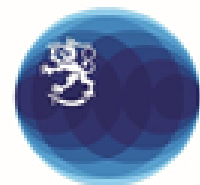


PARTICIPATORY PLANTATION FORESTRY PROGRAMME

MWONGOZO WA UENDELEZAJI VIWANDA VIDOGO NA VYA KATI



United Republic of Tanzania
**MINISTRY OF NATURAL RESOURCES
AND TOURISM**
Forestry and Beekeeping Division



Embassy of Finland
Dar es Salaam

Mwongozo wa Uendelezaji Viwanda Vidogo na vya Kati



Panda Miti Kibiashara (Participatory Plantation Forestry Programme- PFP 2)

Mwongozo wa kuendeleza Viwanda vidogo na vya kati

Watunzi wa ripoti:

RLABS, Iringa, Tanzania

Wachangiaji wengine:

Participatory Plantation Forestry Programme, PFP 2, wafanyakazi, Iringa, Tanzania

Rejea pendekezwa:

Participatory Plantation Forestry Programme (2021). Mwongozo wa Kuendeleza Viwanda Vidogo na vya Kati 2021, Iringa, Tanzania

Participatory Plantation Forestry Programme (PFP 2)- Panda Miti Kibiashara

Kiwanja Na. 21, Kitalu Na. 1, Zone 1A,

Gangilonga,

S. L. P 2244, Iringa

www.privateforestry.or.tz

Picha ya Mbele: Waendeshaji wa mashine ya AMEC Makete

1: Utangulizi wa kazi ya uendelezaji Viwanda Vidogo na vya kati ndani ya PFP 2

1. Utangulizi

Panda Miti Kibiashara ni programu ya serikali ya Finland (Ufini) ya kupunguza umaskini kwa kujenga uwezo kwenye mnyororo wa thamani wa misitu katika maeneo ya Nyanda za juu Kusini mwa Tanzania. Pamoja na huduma za ugani za kuboresha njia bora za kilimo cha misitu, programu inalenga kuongeza mapato ya Viwanda Vidogo na vya Kati (SME) vilivyopo kwenye mnyororo wa thamani wa misitu haswa kwa wachanaji wa mbao, wazalishaji wa mkaa na mafundi seremala.

Shirika la RLabs Tanzania limeandaa nyenzo bunifu kuunga mkono uanzishwaji na uimarishwaji wa biashara kupitia kujenga fikra inazokua. Programu ya PFP 2 ilihusisha RLabs kuandaa masomo/vipindi mahsusi kwa ajili ya kuendeleza biashara zilizopo mnyororo wa thamani wa misitu na kuwapatia mafunzo maafisa ugani ili kusaidia ukuaji wa Viwanda vidogo na vya kati. Vipindi vya masomo kwenye Mwongozo huu vimetayarishwa na kujaribiwa kupitia mafunzo yaliyotolewa kwa viwanda vidogo na vya kati katika vijiji 14 vya Makete kutokea Juni hadi Novemba 2021.

Ni muhimu kuzingatia tofauti kuu kati ya huduma za ugani kwaajili ya kilimo cha miti na kwaajili ya viwanda vidogo na vya kati. Huduma za ugani kwaajili ya misitu kuna njia bora ya kulima miti ambazo Maafisa ugani wanaweza kuwaonyesha na kuwafundisha wakulima wa miti. Yaani kuna 'majibu sahihi' kuhusiana na njia bora za kulima miti.

Ingawa pia kuna njia bora katika uendeshaji biashara (mfano kuweka kumbukumbu za kifedha), jukumu la Afisa ugani ni kushirikisha/ kuwezesha na sio kutoa maelekezo. **Washiriki wana uwezekano mkubwa wa kutekeleza mawazo ya kuboresha biashara zao endapo wameyaibua wao wenyewe.** Wanayaelewa mazingira ya biashara zao, changamoto zinazowakabili na wateja wao. Kimsingi ni mmiliki wa kiwanda pekee ndiye mwenye uwezo kutatua changamoto zinazomkabili, PFP 2 haiwezi kufanya hivyo. Wamiliki wa viwanda wanaweza kuwa wamekata tamaa na wanategemea kupata msaada na fedha kutoka kwa PFP 2. Maafisa ugani wanahitaji kutoa changamoto dhidi ya fikra hii ya utegemezi na na kujenga ujasiri baina ya wamiliki wa viwanda watakoshiriki kuwa suala la kuboreshwa kwa biashara zao lipo ndani ya uwezo wao, kwa kuwawezesha kuandaa na kutekeleza mikakati yao wenyewe ya uboreshaji wa biashara.

2: Fikra inayokua kama nyenzo ya kuendeleza biashara

Uzoefu wa RLabs unaonyesha kuwa ukuzaji wa fikra inayokua una athari chanya katika utendaji wa biashara. Badala ya kuwafundisha wafanyabiashara vitu mahususi ambavyo wanaweza kuvifanya kuboresha biashara zao, mafunzo yanalenga kuwasaidia washiriki kujenga fikra inayokua ili waweze kuzalisha mawazo yao wenyewe, kuziona fursa na kujenga utamaduni wa kujifunza na kujiendeleza wao wenyewe.

Fikra inayokua ina vipengele vingi ila kwa kifupi:

“Katika fikra inayokua, watu **wanaamini kwamba uwezo wao wa msingi unaweza kuendelezwa kupitia kujituma na kuweka juhudi** – akili na kipaji ni sehemu tu ya kuanzia. Mtazamo huu unajenga hamasa ya kujifunza na kuwa mstahamilivu mambo ambayo yanahitajika ili kupata mafanikio makubwa.”

Moja ya kipengele cha fikra inayokua ni hali ya kuwa kiongozi wa maisha yako mwenyewe, kuwa na uthubutu wa kujaribu mbinu mpya za kufanya mambo na kujipatia changamoto juu ya kuwa na mawazo mgando kuhusu nini kinawezekana. Hii ni muhimu hasa katika mazingira ambayo wamiliki wa biashara wanakubali kubakia kuwa na kipato kidogo ama kudhani kwamba njia pekee ya ukuaji wa biashara (yaani kupata mtaji zaidi) imefungwa kwao, hivyo hawataweza kamwe kukuza biashara zao. Mfano maarufu wa fikra zisizokua ni mfanyabiashara kusema kuwa hakuna soko la bidhaa yake wakati ukweli ni kwamba hajawahi kutafuta soko nje ya jamii yake inayomzunguka. Msingi mkuu wa mafunzo haya ya uendelezaji wa viwanda vidogo na vya kati ni kwamba yapo mambo mengi ambayo mfanyabiashara anaweza kuyafanya kuiboresha biashara yake, bila ya mtaji wa nje. Aina ya fikra wanazoweza kuwanazo wafanyabiashara zinachimbuliwa zaidi hapo chini.

Lengo kuu la mafunzo haya ni kukuza fikra inayokua baina ya wamiliki wa viwanda vidogo, kuwawezesha kuchukua hatua ili kuzifanya biashara zao zitengeneze faida kubwa zaidi. Na haya yanaweza kufanikiwa kwa kuboresha weledi, ufanisi, kutafuta masoko mapya na kuboresha utunzaji wa taarifa.

Viashiria vitatu vitatumika katika kupima maendeleo wakati mafunzo haya yanapopelekwa kuwafikia wafanyabiashara wengi zaidi:

- Ongezeko la wastani kwenye alama za matokeo ya nyenzo ya kupima fikra
- Idadi ya wamiliki wa viwanda vidogo ambao wanatunza kumbukumbu za msingi za kifedha ambazo zitawezesha kufanya maamuzi ya kibiashara
- Idadi ya wamiliki wa viwanda vidogo na kati ambao wanaotoa ripoti za hatua madhubuti za kuboresha biashara zao zilizotokana na kupata mafunzo

Ni muhimu pia kuwa na shuhuda za maboresho ambayo wamiliki wa viwanda wameyafanya, athari gani wamekuwa nazo kwenye ukuaji wa biashara na kipato cha biashara na namna wanavyohusianisha athari hizo na mabadiliko ya kifikra waliyoyapata kutokana na mafunzo.

2: Fikra inayokua kama nyenzo ya kuendeleza biashara

Pindi biashara zikianza kuweka kumbukumbu muhimu kwaajili ya biashara zao, tunaweza pia kukusanya takwimu ili kufuatilia kama kipato chao kinaongezeka.

Tuliandaa nyenzo ya kufanyia tathmini ya fikra ambayo inaangazia njia ya uendeshaji wa biashara kwa 'mazoea' ikilinganishwa na fikra zinazoendesha biashara kibiashara zaidi, ulinganifu huu unazingatia namna tulivyoshuhudia biashara zinavyoendesha.

Nyenzo hii ya tathimini inajumuisha kasi ya kufanya kazi na kujipangilia katika ufanyaji kazi, uongozi binafsi na shauku kwenye biashara, kumbukumbu za kifedha za biashara, kufuata kanuni na sheria za biashara (kama vile kuwa na leseni, OSHA, n.k), ubunifu, mtazamo juu ya mambo ya ushirikina na kuwa wa kwanza katika kutafuta soko.

Kuendesha biashara kwa ('mazoea')	Kuendesha biashara na kwa fikra za kibiashara zaidi
Wakati mwingine ninalazimika kusimamisha kazi, kwa sababu ninasubiri mpaka malighafi ziishe kabla ya kwenda kununua nyingine zaidi	Kila mara ninahakikisha nina malighafi ninazozihitaji ili nisicheleweshe uzalishaji
Ninafuatilia gharama zinazohusiana moja kwa moja na kazi lakini siangalii gharama za kuendesha biashara kwa ujumla	Ninafuatilia gharama zote za kazi na za ujumla na ninazingatia katika kupanga bei ya bidhaa / huduma yangu
Nafikiri biashara yangu kwa ujumla inatengeneza faida ingawa sina taarifa zozote za kulithibitisha hilo.	Nina rekodi/taarifa zinazonithibitisha kuwa biashara yangu ina faida
Wateja wangu wanatoka karibu na mahali ninapofanyia kazi	Nina ufahamu mzuri wa masoko mbalimbali, ninafanya utafiti na kujenga mtandao wa kuwasiliana na wateja
Wateja wangu huwa wanakubali muda na ubora ambao ninaamua mimi. Baadhi ya kazi ninahitaji kufuatiliwa na wateja ili niweze kuzimaliza.	Kufanya kazi za wateja wangu kwa wakati ni muhimu. Ninahakikisha ninakamilisha kazi zao kwa muda tuliokubaliana na iwapo kunakuwa na mabadiliko yoyote ninamjulisha mteja
Ninahitaji wafadhili au msaada ili kufanikiwa katika biashara yangu	Biashara yangu haihitaji msaada kutoka nje, inaweza kujiendesha yenyewe. Hatakama ninahitaji kuikuza biashara kwa

2: Fikra inayokua kama nyenzo ya kuendeleza biashara

	mkopo, biashara inatengeneza faida ambayo italipia mkopo na riba yake.
Kwangu mafanikio ni kuwa na mashine na jengo zuri la 'kiwanda'	Kabla ya kuamua kununua mashine au kuwa na jengo, nahitaji kufanya mahesabu kuona kama kufanya hivyo kutaongeza faida yangu au la
Situmii kumbukumbu zangu za kifedha za biashara kupanga mipango ya biashara yangu	Ninatumia Kumbukumbu za kifedha za biashara kupanga mipango ya biashara yangu
Biashara yangu bado haina vibali vyote au baadhi na bado sina vifaa vya usalama na afya kazini	Nina vibali vyote na nazingatia afya na usalama kazini
Biashara yangu ina changamoto nyingi sana, zinazofanya biashara kutokua	Ninatumia changamoto zilizopo kwenye biashara kama fursa ya kujifunza na kufanya kile kilichopo ndani ya uwezo wangu kukabiliana nazo
Wateja wangu wananifuata kwenye biashara yangu	Nimewahi kujaribu mbinu mpya za kutafuta wateja na kufanikiwa
Nipo tayari kuachana na biashara hii, endapo itatokea biashara nyingine nitakayoipenda na kunilipa zaidi	Ninaipenda biashara hii na nimejidhatiti kuiendeleleza na kuikuza, hata kama nikikutana na changamoto nipo tayari kuendelea nayo
Biashara yangu naindesha kawaida tu	Biashara yangu inautofauti na biashara nyingine
Washirikina wanaweza kusababisha biashara yangu kushindwa	Ukuaji wa biashara yangu unategemea juhudi zangu mwenyewe

3: Fikra inayokua na huduma za ugani - Inaanza na wewe!

Utafiti wa awali wa PFP 2 unaonyesha viwango vya chini vya faida na mtaji baina ya viwanda na viwango vya juu vya umaskini.

Maafisa ugani wana huruma na nia ya kuvisaidia viwanda vidogo, lakini wanaweza bila kukusudia kuiendeleza fikra ya utegemezi baina ya viwanda. Mtazamo wao ulikuwa:

- Viwanda vidogo ni maskini na wanapata faida kidogo
- Tumeshatafiti matatizo yao mara nyingi, sasa ni kazi yetu kama PFP 2 kuja na ufumbuzi na kuwapelekea
- Ukosefu wa mtaji ni tatizo kubwa linalozuia ukuaji wa viwanda. Ikiwa wamiliki wanaweza kusaidiwa kuandaa mipango ya biashara na kupatiwa mikopo basi wataweza kukuza biashara zao.

Hatari ya hadithi upande mmoja

RLabs hutumia dhana ya 'hadithi ya upande mmoja' iliyobuniwa na mwandishi wa vitabu kutoka Nigeria, Chimamanda Adichie. Pindi Chimamanda alipokuwa mtoto, alimchukulia mfanyakazi wao wa ndani, Fide, kama mtu masikini sana. Baadaye alitembelea familia ya Fide, na kushwangazwa kupatiwa kikapu kizuri. Kuwa na 'hadithi ya upande mmoja' kuhusiana na Fide kulimzuia kuona kwamba familia ya Fide ilikuwa na rasilimali na ujuzi. Alipokwenda masomoni nchini Marekani, Chimamanda mwenyewe alikumbana na 'hadithi za upande mmoja' nyingi kuhusu bara la Afrika.

Kwa kipindi chote cha kazi yetu (RLabs), wafanyakazi wa PFP 2 walituambia hadithi nyingi walizosikia kuhusu Makete: Kuwa watu wa Makete ni washirikina sana, wana desturi ya kumuua mtoto mmoja ili kuiletea bahati familia nzima, wazazi wengi wamekufa kwa UKIMWI na hivyo wamebakia watoto tu n.k.

Hoja iliyopo katika mtazamo wa hadithi ya upande mmoja siyo kwamba hadithi hizo hazina ukweli. Kama zilivyo kasumba, mara nyingi zina msingi kwa sehemu. Ila hoja ni kwamba hadithi ya upande mmoja inachukua upande mmoja (na mara nyigi upande hasi). Fide alikuwa maskini, lakini familia yake ilikuwa na uwezo wa kutengeneza vitu vizuri. Baadhi ya watu kutoka Makete ni maskini, lakini kuna wafanyabiashara wenye mafanikio makubwa, na Wakinga kutoka Makete wanafahamika kwa kufanya vizuri katika kituo kikuu cha biashara cha Dar es Salaam, Kariakoo. Wamiliki wa viwanda vidogo wana kipato cha chini, lakini pia wana rasilimali na matarajio ya kufanikiwa. Tulichukua muda kujua wamiliki wa viwanda kwa ukamili zaidi kuliko ambavyo inafanyika kupitia utafiti rasmi wa awali wa mradi. Tulipotoa taarifa za 'upande wa pili' wa hadithi kulikuwa na mshangao ndani ya timu za PFP 2. Maseremala wanapata fedha za kutosha kujenga nyumba zao wenyewe? Wamiliki viwanda wanaweka kumbukumbu?

3: Fikra inayokua na huduma za ugani - Inaanza na wewe!

Changamoto **tunayokupatia** - ufanyapo kazi kwa niaba ya PFP 2 kuziwezesha jamii za vijijini: kuwa makini kuangalia hadithi za upande mmoja na fikra isiyokua, hasa ikiwa fikra hizi zinatazama tu kile kisichokuwepo. **Fikra inayokua ni kuwa na fikra za utele: inazingatia kutazama utajiri wa rasilimali baina ya watu na mazingira na inatafuta njia bunifu za kuimarisha hatua hizi za kimaendeleo.**

4: Dondoo za jinsi ya kuwa mwezeshaji mzuri

Uwezeshaji ni tofauti sana na kufundisha, inachukua mazoezi na kujitathimini

- **Elewa jukumu lako:** jukumu la mwezeshaji ni kumwezesha mtu kufikia kwenye ufahamu mpya, siyo kuhamisha maarifa. Uamini mchakato. Usiwe na wasiwasi wa kufikiri **"Itakuwaje kama nikishindwa kuwashawishi kufanya ninachokitaka wakifanye?"**, **"Itakuwaje kama hatutaweza kuonyesha matokeo?"**. Ni biashara zao, maisha yao, na huwezi kutatua matatizo yao. Jukumu lako ni kuwawezesha kuyafikia malengo yao wao wenyewe, kwa njia ambazo wao wenyewe wanaweza kuzitendea kazi, baada ya kuwawezesha kwa nyenzo utakazowashirikisha. Fanya kazi kwa bidii ukiwezesha kwa ubora wa juu utakaoweza na kutengeneza mazingira yenye kupelekea mabadiliko, lakini mwishowe ni juu yao washiriki wenyewe kuhusu ni kwa namna gani watatumia kile ulichowapatia.
- **Kuwa na Fikra inayokua ili kuboresha ujuzi wako mwenyewe wa uwezeshaji:** tambua uwezeshaji ni ujuzi unaohitaji mazoezi – unapofanya mazoezi zaidi na kupata uzoefu halisi unapowezesha itakufanya uendelee kuwa bora. Jiandae kwa makini kabla ya kila kipindi ili uelewe malengo na mtiririko (mpangilio) wa kila kipindi. Chukua muda kutathimini namna kila kipindi kilvyoenda na tafuta mrejesho kutoka kwa wenzako – ujue nini kilienda vizuri na nini unataka kuboresha?
- **Jielimishe kuhusu Fikra inayokua:** jikite kwenye kusoma makala zenye mawazo chochezi ili kujiongezea kina cha uelewa wako na fikra zako juu ya uwezeshaji wa jamii. Jadili mawazo na vipindi pamoja na wenzako. Unapoelewa vizuri dhana za msingi za vipindi utakuwa mwezeshaji mzuri kwasababu lengo ni kuweza kuongoza majadiliano na washiriki kuhusiana na mambo yanayoibuka na siyo kutoa seti za mazoezi.
- **Sikiliza na jifunze.** Kwa kila kipindi au unapotembelea mshiriki/ washiriki, unapaswa kuwa na lengo dhahiri akilini – Je, unataka wapate nini kutokana na ujio wako? Wakati huo huo pia unatakiwa kuyazingatia yale unayoyasikia kutoka kwa washiriki. Je, wanafikiria nini, kwa kiasi gani wameelewa, Je, vipindi vinaeleweka ama unahitaji kujaribu njia nyingine tofauti? Je, ni fikra gani unazokumbana nazo? Kwa mfano, sisi (RLabs) tulijifunza kuhusu mitazamo inayohusu mashine kipindi tulipokuwa tukifanya majaribio ya mafunzo haya. Pia tulihisi upinzani dhidi ya utunzaji wa kumbukumbu uliotokana na hofu ya kodi ya TRA kuwa kubwa lakini pia kulikuwa na hofu ya kugundua kuwa biashara ambayo mtu amewekeza muda mwingi kumbe haina faida. Unahitaji kuwa tayari kukabiliana na kujibu kile washiriki wanasema katika vipindi. Kati ya wafanyakazi wote katika mradi wa Panda Miti Kibiashara, wewe unayonafasi ya kipekee ya kupata taarifa na habari zinazotolewa kwa mara ya kwanza kabisa kupitia mijadiliano haya. Katika kazi yetu kama wawezeshaji, kila wakati tunapoongoza kipindi, tunajifunza kitu kipya kuhusu mahitaji ya viwanda kupitia majadiliano na washiriki. Weka kumbukumbu ya majadiliano, na kitu chochote cha msingi, kipya au cha kushangaza ambacho unaweza kuwashirikisha wengine (wawezeshaji na timu ya PFP 2).

4: Dondoo za jinsi ya kuwa mwezeshaji mzuri

- **Soma mwongozo:** ni mrefu, hatutarajii utausoma wote kwa mara moja. Tayarisha kipindi kimoja kwa wakati, na usome maelekezo kwa makini. Tumejumuisha ufahamu wa kuelezea ni kwanini vipindi vimeundwa kama vilivyo na lengo kuu. Unapoendelea kuwa na uzoefu zaidi katika kuwezesha, rejea na usome tena mwongozo kwa sababu utaelewa kwa undani zaidi kadri muda unavyoendelea.

5: Taratibu za upelekaji wa vipindi

Tumeandaa vipindi vya masaa matatu (kwa siku) ili iwezekane kuvitembelea vijiji viwili (vilivyopo kwenye njia/ barabara moja) kijiji kimoja asubuhi, na kijiji kingine mchana. Sehemu moja ya kipindi unaweza kupeleka ni kipindi cha mafunzo (kilicho kwenye mwongozo), na sehemu ya pili itategemeana na mazingira/matukio - kwa mfano, unaweza ukaenda na kukagua kumbukumbu za kifedha za biashara washiriki watakazo zileta, na kuwapatia ushauri kwa mfanyabiashara mmoja mmoja.

Muhtasari wa mafunzo

No	Jina la kipindi	Maelezo
1	Utambulisho wa mafunzo na Usajili	Mafunzo yanahusu nini na jinsi ambavyo yanaweza kuisaidia biashara yangu? Kuonyesha jinsi mafunzo yanavyofanya kazi, utofauti wake na jinsi yanavyoweza kukusaidia kuja na mikakati ya kukuza biashara yako. Kuafikiana ratiba inayofaa ya kukutana na usajili.
2	Fikra na Mtazamo wa Dunia	Fanya jaribio ujione upo wapi katika safari yako ya kibiashara. Je unafanya tu biashara kimazoea au una fikra ya kibiashara? Kwa kutumia nyenzo ya kupima fikra, chagua maeneo matatu ambayo ungependa kuyaboresha. Kupitia mazoezi shirikishi, jipatie changamoto ya kuuona ulimwengu katika mtazamo mpya. Jifunze kuona tofauti kati ya ukweli na hadithi na jikomboe dhidi ya hofu ya ushirikina, ili ufikie malengo yako
3	Fikra inayokua	Je, unajua kwamba bado haujatumia uwezo wako wote? Kama wanadamu, mara nyingi tuna fikra isiyokua katika ufanyaji wa mambo fulani - ambayo yanaweza kutuzuia kukua au kujaribu mambo mapya. Jifunze kuhusu fikra isiyokua na inayokua na mawazo mgando yanayoweza kuwa yanakurudisha nyuma katika biashara yako
4	Utunzaji wa rekodi	Unajua unapaswa kutunza kumbukumbu, lakini hufanyi hivyo kwa sababu inaonekana kama ni zoezi gumu! Jaribu muundo wetu mpya na rahisi na uone ikiwa unaweza kukusaidia kujua nini unahitaji kukifahamu kuhusiana na biashara yako. Ni kiasi gani cha faida ninapata kwa mwezi? Wapi ninaweza kuongeza mapato au kupunguza gharama?
5	Kutafakari na Uboreshaji Biashara	Je, kweli unaipenda biashara yako kweli? Kama una shauku na biashara yako una uwezekano mkubwa wa kufanikiwa. Jifunze kutokana na biashara ambazo umeshafanya katika maisha yako ili uweze kugundua ikiwa una shauku juu ya biashara yako ya sasa. Tafuta 'eneo la kujilamba' ambapo shauku ya biashara, ujuzi na soko vinakutanika pamoja. Kutokana na yote ukatayojifunza uweze kuja na

5: Taratibu za upelekaji wa vipindi

		hatua tatu rahisi za kuboresha biashara yako.
6	Fikra inayokua na mikakati ya biashara	Labda umekuwa ukifiria kununua mashine ndiyo hatua ya lazima unayoihitaji kukuza biashara yako? Hii inaweza kuwa fikra isiyokua. Ni muhimu kuangalia mahesabu ili kujua kama italeti faida kwako ama la
7	Muundo wa Biashara	Kutambulisha wazo la <i>Muundo wa biashara (BMC)</i> , na kufanyia kazi kwenye maeneo mawili ya kwanza: thamani, na makundi ya wateja
8	BMC: shughuli na rasilimali	Labda ulifikiri suala kuu ni mtaji, lakini utashangaa kuona kiasi cha rasilimali ulizonazo zinazokuzunguka kwaajili ya kukusaidia kuikuza biashara yako
9	Ubunifu	Kutambua uwezekano usio na ukomo katika ubunifu, kutokana na mifano ya machapisho ya mtandao wa pinterest. 'Kufikiri nje ya boksi na kuja na maboresho mapya ya biashara
10	Kutumia taarifa za kifedha kupanga biashara yako	Sasa umeanza kutunza kumbukumbu za kifedha – ni vizuri! Hebu tuangalie taarifa zako ili tuone ni nini zinachoonyesha kuhusiana na biashara yako.
11	Mipango ya Maendeleo ya Biashara	Kutafiti soko na kutafuta wateja (na kupata bei nzuri). Kuweka pamoja kila ulichojifunza katika mafunzo haya ili kutengeneza mpango wa kuboresha biashara na kuyafikia malengo yako!

Sehemu ya 2

Vipindi Vinavyowezeshwa

Kipindi cha 1. Utambulisho wa programu na usajili

Usuli (background)

Tangu mwanzo kabisa wa mafunzo, ni muhimu kwa washiriki kupata ufahamu wa kutosha wa maudhui ya mafunzo haya ili waweze kufahamu wanachoweza kukitarajia, wanajidhatiti nini na jinsi gani watashiriki katika mafunzo. Kusudi la mafunzo linatakiwa kuelezewa kwa uwazi, ikiwa ni pamoja na kuwaelevesha washiriki kuwa mafunzo hayatawapelekea suluhu ya changamoto za biashara zao, lakini yatawapa mwongozo na kuwawezesha kutafuta ufumbuzi wa changamoto zao wao wenyewe.

Baada ya kuelezea kusudi na kutoa maelezo mafupi ya maeneo muhimu yatakayowezeshwa kwenye mafunzo, wawezeshaji wanapaswa kuwaomba washiriki ambao wako tayari kujisajili kwenye mafunzo. Wanatakiwa kukubaliana jinsi ambavyo watashiriki katika mafunzo ikiwemo muundo wa namna mafunzo watakavyopelekewa (washiriki) na muda ambao utakuwa mzuri kwa washiriki kuhudhuria vipindi.

Lengo: Kuwawezesha washiriki kupata maelezo ya jumla ya kile ambacho mafunzo yatawapatia, ili wajue nini cha kutarajia na kuweza kufanya maamuzi ya kushiriki ama la.

Mahitaji: Orodha ya vipindi na maelezo yake kwa Kiswahili watakayopatiwa washiriki

Hatua za uwezeshaji

1. Wakaribishe washiriki wote

Waambie kuwa unafuraha kwamba wamekuja kwenye mkutano na kuwa unashauku kubwa ya kuwafahamisha kuhusu mafunzo unayotaka kuwawezesha. Waonyeshe kwa dhati kabisa kwamba unajali maendeleo yao, kwa kumkaribisha kila mmoja kwa bashasha, tabasamu na kutaka kujihusisha na kila mmoja.

Toa pongezi kwa kila mshiriki kwa mafanikio yao ya kuweza kuanzisha na kukuza biashara zao mpaka hapo walipofikia na uwafahamishe kuwa uko hapo kufanya nao kazi ili kuendelea kuzikuza biashara zao zaidi. Vile vile ungependa kutambulisha mafunzo yatakayowawezesha kuboresha biashara zao, na pia kuwa hakuna mtu yeyote anayeweza kutatua changamoto za biashara zao isipokuwa wao wenyewe.

2. Zoezi: Suluhisho zinatoka kwako!

Kipindi cha 1. Utambulisho wa programu na usajili

Waambie kwamba kabla ya kuwapa muhtasari wa mafunzo, ungependa wao kufikiri kuhusu sababu zipi zinazothibitisha kuwa wao (wamiliki wa viwanda) ndiyo watu bora zaidi kuboresha biashara walizonazo.

Wagawawe washiriki katika makundi madogo na uwape dakika 10 kujadili sababu ambazo zinawafanya wao kuwa watu sahihi zaidi ya mtu mwingine yeyote wa kutatua changamoto zinazowakabili kwenye biashara zao.

Baada ya dakika 10 karibisha kundi moja kuwasilisha majibu yao, baada ya uwasilishaji yapatie makundi mengine nafasi ya kujazia kama watakuwa na majibu ya ziada na hatimaye wafafanulie kwa undani majibu.

Dondoo kwa mwezeshaji:

- Wamiliki wa viwanda ndiyo wanaojua vizuri uhalisia wa biashara zao
- Wao ndiyo wanataka zaidi ya mtu mwingine yeyote biashara zao kuboreshwa, kwa sababu wao ndiyo wanufaika wa kwanza wa mafanikio ya biashara zao.
- Wao ndiyo ambao hufanya kazi moja kwa moja katika biashara zao, utendaji wa biashara zao unategemeana na kile wanachokifanya ama kutofanya
- Wao ni waathirika wa kwanza endapo biashara zao zitafanya vibaya

Wewe kama Afisa Ugani - kumbuka kuwa kuwawezesha wamiliki wa viwanda kutatua changamoto za biashara zao wenyewe, kutahakikisha uendeleu, na wataweza kukabiliana na hata changamoto zitakazojitokeza kwa siku zijazo pale ambapo hakuna msaada wa nje, pia wataendelea kukuza na kuboresha biashara zao wenyewe.

3. Eleza kusudi la mafunzo na maudhui

Kisha waambie waliofika kwenye mkutano kuwa mafunzo unayoyatambulisha kwao yanazingatia ukweli kwamba wao peke yao (wafanyabiashara) ndiyo watu sahihi zaidi wa kuleta mabadiliko kwenye biashara zao.

Kusudi la mafunzo ni kuwawezesha Wamiliki wa viwanda kuja na ufumbuzi wao wenyewe ili kuboresha biashara zao. Waambie kwamba mpango huo unatambua nafasi yao kama waendesha biashara na uzoefu wao binafsi katika biashara zao ni muhimu katika kuamua nini kinaweza kufanya kazi na nini hakiwezekani kuboresha biashara zao.

Kisha waelezee washiriki nini wanachoweza kutarajia kutoka kwenye mafunzo. Mafunzo yatawawezesha:

- kutathmini jinsi wanavyoendesha biashara zao na kutambua mapungufu ya kuyafanyia kazi
- Tathmini kiasi ambacho wapo huru dhidi ya hofu ya kwamba biashara zao zinaweza kuathiriwa na ushirikina

Kipindi cha 1. Utambulisho wa programu na usajili

- kuyafikiri kwa mtazamo mpya kuhusu mambo ambayo walidhani hayawezekani kufanikiwa katika biashara zao, na kupata njia tofauti za kufanikisha mambo hayo.
- Kutathimini iwapo kama wana shauku (passion) na biashara wanazozifanya
- kuboresha jinsi wanavyotunza kumbukumbu zao za biashara na jinsi ya kuzitumia kufanya maamuzi muhimu ya kibiashara
- kuwa na tafakari ya kina ya nini biashara zao zinatoa kwa wateja, jinsi wanavyokifikisha kwa wateja na shughuli za kiutendaji zinazohusiana na kuendeleza wanachokitoa kwa wateja.
- kuwawezesha kufikiria upya njia wanazozitumia kupata wateja wapya

4. Andikisha washiriki walio tayari na kubaliana nao juu ya muda wa mafunzo

Andikisha washiriki ambao wangependa kujiunga kwenye mafunzo na kisha kubaliana nao juu ya ratiba ya mafunzo na tarehe ya kipindi kinachofuata. Katika kipindi cha kwanza washiriki watajitathmini wenyewe kuhusiana na jinsi wanavyoendesha biashara zao na kutambua wapi wanahitaji maboresho.

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

Usuli

Kipindi cha mtazamo wa dunia kinawahimiza wanajamii kupinga imani zao za ushirikina, ambazo zinaweza kuathiri mambo mengi ya maamuzi yao ya kila siku na maisha. Inalenga kusaidia washiriki kufikiria tena msingi wa ukweli wa imani zao walizojiaminisha. Kipindi hicho kinatumia bundi ambao wanaaminika kuwa chanzo cha mabalaa kwenye jamii nyingi Tanzania kama kitolea funzo. Inaonyesha ukweli juu ya bundi ambao unatoa mtazamo wa washiriki na kisha kufungua nafasi ya kuhoji uhalali wa imani za ushirikina ikiwa ni pamoja na hofu kwamba biashara zinaweza kulaaniwa na kufa.

Lengo:

Sehemu ya 1: Nyenzo ya kutathmini mapungufu katika fikra ambayo yanatumika katika kuendesha biashara na pia kujua mahitaji ya uwezeshwaji ya kila mmoja. Tathmini hii pia inaweza kutumika kama utafiti ambao unaweza baadaye kutumika kupima kila biashara imeboreshwa kwa kiasi gani.

Sehemu ya 2: Kipindi cha kwanza cha fikra ni kwa ajili ya kuwasaidia washiriki kutambua kwamba kuna mitazamo mingine na kuwa historia zao za kitamaduni zinachochea namna wanavyofikiri iwe kwa namna chanya au hasi. Kutambua imani zisizo za kweli na zenye madhara katika jamii zao

Mahitaji

Dodoso la fikra na mfumo wa fikra unaoonyesha fikra za kimazoea na fikra za kibiashara

Picha mbili za bundi aina tofauti, mojawapo ikiwa inafahamika nchini Tanzania.

Karatasi mbili- moja iliyoandikwa juu yake neno 'KWELI' na nyingine 'SI KWELI'

Jambo moja tulilojifunza kutokana na kufanya mafunzo ya kuimarisha biashara Makete ni kwamba upelekaji wa mafunzo kuimarisha biashara kwa kuwafikia wafanyabiashara wengi ambao muundo wake unajumuisha biashara zote hauwezi kuzifaa aina zote za biashara. Lazima kuwe na njia ambayo inaweza kuwezesha biashara ambazo ziko katika hatua/viwango tofauti. Kuweza kujua mahitaji ya biashara moja moja kutawezesha kuelewa ni zipi za huduma za ugani za kujikita nazo pale ambapo biashara moja moja zinafikwa na kuziwezesha kufanyia kazi masuala ambayo yanawahusu kutokana na hatua zilipofikia.

Nyenzo iliyobuniwa inaweka wazi mambo yanayochukuliwa kama namna bora za kuendendesha kibiashara dhidi ya namna ya uendeshaji wa biashara kawaida. Vipengele vya namna bora za kuendesha biashara zinafahamika kama fikra za

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

kibiashara na zile namna za mazoea za uendeshaji wa biashara zinafahamika kama fikra za biashara ndogo ndogo. Nyenzo hii inaruhusu wafanyabiashara kuainisha mambo ya kiutendaji ya biashara zao wanayoyafanya sasa na kuviweka wazi vipengele vya fikra vinavyowaongoza kiutendaji na hivyo basi kuweza kufunua vipengele vya fikra zinazohitajika vinavyopungua wanavyotakiwa kuvifikia.

Kwa hiyo kwa kutumia nyenzo hii, biashara moja moja zitakuwa na uwezo wa kujipima na kugundua wapi zinafanya vizuri na ambapo hazifanyi vizuri katika safari ya kuboresha fikra kuwa za kibiashara zaidi. Matumizi mazuri ya nyenzo hii yanatarajiwa kuwaarifu wafanyabiashara juu ya maeneo wanayohitaji kujiboresha na angalau kuamsha hamasa ya kutaka kuboresha fikra zao na hiyo inaweza kutumika kama eneo la kujikita katika uimarishaji wa uwezo.

Hatua za uwezeshaji

Sehemu ya 1

1. Wajibu wa washiriki katika programu

Waambie washiriki kwamba unayo furaha kwamba wamejiunga na mafunzo na kuwakumbusha kwamba kama walivyojifunza katika utangulizi wa mafunzo, mafunzo unayowapelekea yanatambua uzoefu wao binafsi katika biashara zao na kwamba mafunzo haya yanatafuta kuwasaidia kutumia uzoefu huo kuboresha biashara zao.

2. Tambulisha dodoso la fikra

Waambie waashiriki kwamba ili mafunzo yaweze kuwasaidia ipasavyo kuna haja ya kuelewa maeneo ambapo kila biashara inafanya vizuri na ambapo panahitaji kuimarishwa. Wafahamishe kuwa kwa kusudi hili, kila mtu atapewa fomu ya tathimini ambayo itamsaidia kila mtu kuelewa hatua ambayo amefikia katika kuendesha biashara yake kibiashara. Wasisitize kuwa waaminifu wakati wa kujaza fomu.

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

3. Kujaza dodoso

Mpatie kila mshiriki fomu ya tathmini ikiwa na kauli tofauti na kuwa wanatakiwa kuweka alama kwenye kauli ambazo wanaona zinaelezea jinsi wanavyoendesha biashara zao kwa sasa.

1	Nina kumbukumbu za kifedha ambazo kupitia hizo ninafahamu kwamba biashara yangu inatengeneza faida	Ndiyo	Hapana
2	Biashara yangu haina vibali husika vya biashara	Ndiyo	Hapana
3	Kumaliza kazi ya mteja kwa wakati ni muhimu. Ninahakikisha ninakamilisha kazi zao kwa wakati na kuwajulisha mapema endapo dharula inayoweza kuchelewesha kazi ikjitokeza	Ndiyo	Hapana
4	Nina ufahamu mzuri wa masoko tofauti, ninafanya utafiti na kujenga mtandao wa mawasiliano na wateja	Ndiyo	Hapana
5	Wateja wangu wanalazimika kukubaliana na muda wangu na ubora wa kazi ninaouamua. Ili kumaliza au kukamilisha baadhi ya kazi inambidi mteja anifuatilie	Ndiyo	Hapana
6	Biashara yangu haihitaji msaada kutoka nje, inaweza kujiendesha yenyewe. Hata kama ninahitaji kuikuza kwa mkopo, biashara inazalisha faida ambayo italipa mkopo na riba	Ndiyo	Hapana
7	Nafuatilia gharama zote za biashara za moja kwa moja na zisizo za moja kwa moja na ninazingatia zote mbili katika kupanga bei	Ndiyo	Hapana
8	Kwangu mafanikio ni kuwa na mashine na jengo zuri la 'kiwanda'	Ndiyo	Hapana
9	Biashara yangu inachangamoto nyingi sana zinazoifanya isikue	Ndiyo	Hapana
10	Kabla ya kuongeza mashine au jengo nitahitaji kuchambua kama kufanya hivi kutasababisha faida kuongezeka au la	Ndiyo	Hapana
11	Wateja wangu hunifuata katika biashara yangu	Ndiyo	Hapana
12	Nina vibali vyote husika vya biashara	Ndiyo	Hapana
13	Ninaingiza kwenye hesabu gharama zinazolingia moja kwa moja kwa kazi pekee, lakini sizingatii gharama za kuendesha	Ndiyo	Hapana

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

	biashara kwa ujumla		
14	Wakati mwingine inanilazimu kusimamisha kazi kwa sababu kwa kawaida huwa nasubiri mpaka vifaa viishe ndio nikanunue vingine	Ndiyo	Hapana
15	Ninatumia kumbukumbu zangu za kifedha kupanga mipango ya biashara yangu	Ndiyo	Hapana
16	Ninazichukulia changamoto zilizo kwenye biashara yangu kama fursa ya kujifunza na kufanya kila kilichopo ndani ya uwezo wangu kukabiliana nazo	Ndiyo	Hapana
17	Situmii kumbukumbu za kifedha za biashara kupanga mipango ya biashara yangu	Ndiyo	Hapana
18	Wateja wangu wanatoka maeneo ya jirani na ninapofanyia shughuli zangu za biashara	Ndiyo	Hapana
19	Nadhani biashara yangu inatengeneza faida kwa ujumla, ingawa silazimiki kutunza kumbukumbu ili kuthibitisha kama biashara yangu kwa ujumla inatengeneza faida.	Ndiyo	Hapana
20	Wakati wote ninahakikisha kwamba nina vifaa vyote vinavyohitajika kwa ajili ya uzalishaji ili nisisimamisha kazi kabla haijakamilika	Ndiyo	Hapana
21	Ninahitaji mfadhili au msaada ili kufanikiwa katika biashara yangu	Ndiyo	Hapana
22	Nimejaribu njia tofauti za kutafuta wateja na kufanikiwa	Ndiyo	Hapana
23	Biashara yangu inautofauti na biashara nyingine	Ndiyo	Hapana
24	Sina vifaa vya afya na usalama kazini	Ndiyo	Hapana
25	Nipo tayari kuachana na biashara hii, endapo itatokea biashara nyingine nitakayoipenda na kunilipa zaidi	Ndiyo	Hapana
26	Ukuaji wa biashara yangu unategemea juhudi zangu mwenyewe	Ndiyo	Hapana
27	Biashara yangu naindesha kawaida tu	Ndiyo	Hapana
28	Ninaipenda biashara yangu na nimejitolea kuikuza, hata ikiwa ninakabiliwa na changamoto, niko tayari kuendelea nayo	Ndiyo	Hapana
29	Washirikina wanaweza kusababisha biashara yangu kushindwa	Ndiyo	Hapana

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

30	Ninazingatia afya na usalama katika kazi	Ndiyo	Hapana
----	--	-------	--------

4. Piga picha/ rekodi fomu iliyojazwa

Hakikisha kila mshiriki anajaza fomu ya tathmini na kumsaidia yeyote ambaye atahitaji msaada wako. Baada ya kila mmoja kuwa amekamilisha kujaza fomu ya tathmini, waambie washiriki kwamba kila mmoja atabaki na fomu yake kama kumbukumbu ya wapi alikuwepo wakati wanaanza mafunzo. Waambie utazipiga tu picha fomu zao za tathmini zilizojazwa ili kukusaidia kuelewa mahitaji yao ya kila mmoja binafsi na kisha endelea na zoezi la kupiga picha fomu zao walizozijaza.

5. Majadiliano juu ya fikra ya kibiashara

Baada ya kuzipiga picha fomu zao za tathmini, washirikishe katika majadiliano, waombe wakuelezee ni jinsi gani uendeshaji biashara 'kawaida' ulivyo katika jamii yao?

Mmiliki wa biashara inayoendeshwa kawaida anaonekanaje?

Uzoefu wako kama mteja wa biashara hizi zinayoendeshwa kawaida ni upi? Je, unapata huduma unayohitaji ama ni vitu gani vya kuudhi unakutana navyo (kwa mfano kucheleweshwa kupata huduma/bidhaa, mawasiliano duni nk)?

Na ni mambo gani yanayowafanya wamiliki wa biashara, kwa mfano kuhisi kuwa anauza vitu kwa faida ndogo.

6. Kuziweka wazi fikra za kibiashara

Majadiliano yatakapoisha, wapatie washiriki jedwali ambalo linaonyesha mambo yanayotofautisha uendeshaji wa kawaida wa biashara na uendeshaji wa kibiashara. Wafahamishe washiriki kuwa kulingana na kile walichojaza katika fomu ya tathmini wanaweza kutumia jedwali hilo ili kuona ni mambo gani wanahitaji kuboresha zaidi kwenye kipengele cha fikra za kibiashara.

Waambie haijalishi wako katika hatua gani kwa sasa ila cha msingi katika safari hii ya kuboresha fikra za biashara ni kuchagua vipengele vichache ambavyo wanaweza kuanza kuvifanyia kazi badala ya kufanyia kazi kila kitu kwa mpigo.

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

Kuendesha biashara kwa mazoea	Kuendesha biashara na fikra za kibiashara
Wakati mwingine inanilazimu kusimamisha kazi kwa sababu kwa kawaida huwa nasubiri mpaka vifaa viishe ndio nikanunue vingine	Wakati wote ninahakikisha kwamba nina vifaa vyote vinavyohitajika kwa ajili ya uzalishaji ili nisisimamishe kazi kabla haijakamilika
Ninaingiza kwenye hesabu gharama zinazolingia moja kwa moja kwa kazi pekee, lakini sizingatii gharama za kuendesha biashara kwa ujumla	Nafuatilia gharama zote za biashara za moja kwa moja na zisizo za moja kwa moja na ninazingatia zote mbili katika kupanga bei
Nadhani biashara yangu inatengeneza faida kwa ujumla, ingawa silazimiki kutunza kumbukumbu ili kuthibitisha kama biashara yangu kwa ujumla inatengeneza faida	Nina kumbukumbu za kifedha ambazo kupitia hizo ninafahamu kwamba biashara yangu inatengeneza faida
Wateja wangu wanatoka maeneo ya jirani na ninapofanyia shughuli zangu za biashara	Nina ufahamu mzuri wa masoko tofauti, ninafanya utafiti na kujenga mtandao wa mawasiliano na wateja
Wateja wangu wanalazimika kukubaliana na muda wangu na ubora wa kazi ninaoamua. Ili kumaliza/ kukamilisha baadhi ya kazi inambidi mteja anifuatilie	Kumaliza kazi ya mteja kwa wakati ni muhimu. Ninahakikisha ninakamilisha kazi zao kwa wakati na kuwajulisha mapema endapo dharula inayoweza kuchelewesha kazi ikjitokeza
Ninahitaji mfidhili au msaada ili kufanikiwa katika biashara yangu	Biashara yangu haihitaji msaada wa nje, inaweza kujiendesha yenyewe. Hata kama ninahitaji kuikuza kwa mkopo, biashara inazalisha faida ambayo italipa mkopo na riba
Kwangu mafanikio ni kuwa na mashine na jengo nzuri la 'kiwanda'	Kabla ya kuongeza mashine au jengo nitahitaji kuchambua kama kufanya hivyo kutasababisha faida kuongezeka au la
Situmii kumbukumbu za kifedha za biashara kupanga mipango ya biashara yangu	Ninatumia kumbukumbu zangu za kifedha kupanga mipango ya biashara yangu
Biashara yangu haina vibali husika vya biashara.	Nina vibali vyote husika vya biashara.
Sina vifaa vya afya na usalama kazini	Ninazingatia afya na usalama katika kazi
Biashara yangu inachangamoto nyingi sana zinazoifanya isikue	Ninazichukulia changamoto zilizo kwenye biashara yangu kama fursa ya kujifunza na kufanya kila kilichopo ndani ya uwezo wangu kukubaliana nazo

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

Wateja wangu hunifuata katika biashara yangu	Nimejaribu njia tofauti za kutafuta wateja na kufanikiwa
Nipo tayari kuachana na biashara hii, endapo itatokea biashara nyingine nitakayoipenda na kunilipa zaidi	Ninapenda biashara yangu na nimejitolea kuikuza, hata ikiwa ninakabiliwa na changamoto, niko tayari kuendelea nayo
Naendesha biashara yangu kwa njia ya kawaida	Biashara yangu ni tofauti na biashara nyingine
Washirikina wanaweza kusababisha biashara yangu kushindwa	Ukuaji wa biashara yangu unategemea juhudi zangu mwenyewe

7. Kuweka vipaumbele vya maeneo ya kujiboresha

Kisha mwambie kila mshiriki achague maeneo matatu ambayo hawajiendeshi kibiashara na ambayo wao binafsi wanataka kuboresha, waorodheshe kwenye karatasi na kisha kila mmoja asome vipengele vyake vitatu ambavyo amevichagua, hakikisha unaandika kwenye daftari lako maeneo yaliyochaguliwa na kila mshiriki.

Sehemu ya 2: Mtazamo wa Dunia

Sehemu ya pili ya kipindi hiki kinatumia mfano wa bundi kuwafanya washiriki kufikiri juu ya mtazamo wao wa dunia.

1. Picha ya bundi

Waonyeshe washiriki picha ya bundi wa kwanza (anayepatikana Tanzania)

Subiri angalau kwa dakika 2 bila kuendelea na chochote ili washiriki waendeleo kutafakari juu ya kile walichokiona.

Wakaribishe waseme walichokiona ni nini (wamtambue bundi wenyewe) na baada ya kumtambua au wewe kuwasaidia kumtambua (endapo walishindwa kumtambua wao wenyewe) waulize wanamchukuliaje (huyo bundi waliyemtambua). Kama washiriki hawajasema mambo yanayohusiana na ushirikina (mara nyingine huwa wanakuwa na hofu ya kuzisema hofu zao dhidi ya bundi) na ukagundua washiriki wanasita kutoa maoni yao wenyewe kuhusiana na bundi, waulize swali la ujumla **ni jinsi gani au namna gani jamii inamchukuliana bundi?** Katika hatua hii usitoe maoni yako yoyote juu ya kile washiriki watakachosema (pokea tu maoni yao yoyote), jitahidi kuwahimiza kuisema mitazamo yote waliyoisikia kuhusu bundi zaidi.

2. Zoezi: imani katika jamii yetu

Washiriki wakimaliza kutoa mitazamo yao kumhusu bundi, bandika/weka upande mmoja wa darasa karatasi lililoandikwa neno **Kweli** na bandika upande wa pili

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

karatasi lililoandikwa neno **Si kweli**, kisha waombe washiriki wote wasimame katikati ya darasa kisha wasomee sentensi na wao kutokea katikati waliposimama waamue kwenda upande uliobandikwa karatasi lenye neno kweli au upande uliobandikwa karatasi lenye neo si kweli sawa sawa na vile mshiriki anafikiri kama sentensi uliyoisomea ni kweli ama si kweli.

Kisha soma sentensi zilizopo hapo chini, moja baada ya nyingine na uwaambie washiriki kuchagua upande husika (ingawa inatarajiwa kwamba washiriki tayari wanajua kauli hizi zote siyo za kweli), kisha waulize washiriki ukianza na wale ambao wako upande wa neno 'kweli', ni kwa nini wanafikiri sentensi hiyo ni kweli na kisha waulize waliopo kwenye neno 'Si kweli' kwa nini wanafikiri sentensi hiyo siyo kweli.

Sentensi za kusoma

Ukimruka mtoto, hatakua/ hatarefuka

(Dondoo - ukuaji unaathiriwa na homoni za ukuaji na lishe kwa hivyo kumruka mtoto hakuwezi kuathiri ukuaji wake)

Ikiwa umevaa nguo nyekundu wakati wa mvua, radi itakupiga

(Dondoo- radi ni chaji za umeme zinazotokana na mawingu kusuguana zinazotua ardhini, rangi za nguo hazina uhusiano wowote na chaji za umeme)

Mwanaume anayekula chakula kwenye sufuria hawezi kuo

(Dondoo - kula katika sufuria hakuathiri hisia na uwezo wa kibailojia wa mwanaume kuo)

Ukifagia nyumba yako usiku, wageni hawatakuja nyumbani kwako tena

(Dondoo - kufagia nyumba hakubadilishi sababu zitakazowafanya watu kukutembelea)

Ikiwa utafanikiwa kulamba kiwiko chako, utageuka kuwa jinsia nyingine

(Dondoo - kulamba kiwiko hakuwezi kuleta athari ya kibaiolojia kwenye viungo vyako)

Sentensi hizo zinatokana na mambo ambayo watu wengi walidhani yalikuwa ya kweli katika utoto wao. Usiwaambie hivyo lakini! Soma sentensi kwanza na kisha uongoze majadiliano. Unapowahoji kwanini wanaadhani sentensi husika ni kweli au si kweli, waambie wafafanue kama wanaona kuna uhusiano wote wa hiki kiko hivi hivyo kinapelekea hivi kati ya mambo mawili yaliyo kwenye sentensi (mf; uhusiano kati nguo na radi, sufuria na ndoa, kurukwa na ukuaji n.k.), na siyo tu watoe majibu ya ujumla yasiyoweza kuthibitika (wasikupe sababu kama hii: Nilishawahi kumruka mdogo wangu lakini mbona amekua). Hakikisha mnafikia hitimisho ambalo washiriki watatambua kuwa sentensi husika haina ukweli.

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

3. Picha ya pili ya bundi

Onyesha picha ya bundi wa pili (yule ambaye hapatikani Tanzania) na wakaribishe washiriki kuelezea wameona nini kwenye picha (mara nyingi huwa wanashindwa kutambua kama ndege aliye kwenye picha ya pili ni bundi pia), kama watahinda kutambua waulize kama wamevutiwa naye, pia hata kama wamemtambua waulize kama bundi huyu anawavutia kimuonekano.

Endapo watasema anawavutia, waulize kama pia wangekuwa na mitazamo (ya kishirikina) ile ile kwa bundi huyu wa pili kama ile waliyoisema kwa yule wa kwanza?

Kisha waulize kama sasa wanatambua kwamba zile sentensi tano ambazo walikuwa wameanishwa kuwa ni kweli wakati wa utoto wao siyo kweli, inawezekana pia kile kinachoaminika kuwa kweli juu ya bundi siyo sahihi na uwasikilize kile watakachosema?

Waambie kuamini mambo fulani kumhusu bundi si jambo ambalo lipo tu Tanzania kuna imani nyingine pia ambazo jamii nyingine zinazo kumhusu bundi tofauti na hapa Tanzania.

Mifano mingine ya imani kuhusu bundi

Wanachukuliwa/ wanafikirika watakatifu/ watukufu

Kuna wakati (zamani) Bundi walionekana kama ishara ya ushindi katika vita

Wataarifu washiriki pia kwamba katika bara la Ulaya bundi anachukuliwa kama alama ya hekima na huwekwa katika vitabu vingi vya watoto na watu wazima kama mhusika mwenye busara.

Kisha waambie sasa tuone ukweli ulithibitushwa kisayansi unaomhusu bundi, kisha wasomee ukweli huo na ikiwezekana elezea kidogo kwenye kila ukweli

Ukweli kuhusu bundi

-Bundi wanaweza kugeuza vichwa vyao kiasi cha kuweza kutazama nyuma bila ya kugeuka mwili

-Wana uwezo mkubwa sana wa kusikia sauti, bundi mkubwa wa kijivu anaweza kusikia mdudu kama mende akiwa anakimbia kwenye nyasi katika umbali wa futi 100 na alipo au panya anayetoa sauti kwa umbali wa karibu kilometa moja.

-Bundi anapaa kimya kimya (mabawa yake hayapigi kelele)

-Wao ni mahodari wa kujificha (hii moja ya sababu ya kuwa vigumu kuonekana wakati wa mchana)

-Macho ya bundi yanathiriwa na kiwango cha mwanga na hii husababisha kuona)

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

kwao mchana kuwa dhaifu (hii ni sababu nyingine kwa nini hawatembezi (hawashughuliki) wakati wa mchana

-Bundi ni wadhibiti asilia wa wadudu waharibifu wa mashamba

-Bundi anafugika kama ilivyo kwa baadhi ya ndege wengine (anaweza kuwa rafiki na binadamu)

Hofu tuliyonayo ya bundi nchini Tanzania ni mfano wa imani tulizowahi kuambiwa katika jamii yetu (kama miiko). Anzisha majadiliano juu ya imani nyingine katika jamii ambazo katika uhalisia zinaweza kuwa sio za msingi (hazina ukweli). Pia jadili na washiriki kuhusu ambacho kinaweza kutokea kwenye biashara iwapo mmiliki anaamini anaweza kulaaniwa (kulogwa?) na mtu mwingine na biashara yake ikashindwa.

4. Muhtasari

Baada ya majadiliano ya kutosha juu ya bundi na ushirikina, wasaidie washiriki kufikiria juu ya athari pana za kile walichokuwa wakijadili. Washiriki wanaweza kusema "Nimejifunza kwamba bundi ni ndege wa kawaida tu na hatuhitaji kuwaogopa". Hii ni nzuri, lakini siyo lengo kuu la kipindi hiki. Ikiwa sasa wanajisikia vizuri juu ya bundi, au labda hata kama bado wanamuogopa bundi baada ya miaka mingi ya kuwa na imani hii, swali muhimu kwa washiriki ni - Jambo gani la kujifunza kuhusu jinsi wanavyoona ulimwengu? Tunataka washiriki kujiona wameeleweshwa kwamba inawezekana kuwa na udhibiti wa hatima zao, na kuona mtazamo wa ulimwengu kwa uhalisia wake - mtazamo ambao unaweza kubadilishwa baada ya kutambulishwa fikra tofauti.

Baadhi ya mawazo/maoni:

- Kupata ukweli wa kisayansi kunaweza kukusaidia kuona hali kwa ukamilifu zaidi / mtazamo chanya
- Labda umesikia hadithi ya bundi kutua kwenye nyumba ya mtu na mtu huyo kufariki. Lakini fikiria juu mara zaidi ya maelfu ambapo bundi walitua kwenye nyumba ya mtu na hakuna kitu kibaya kilichotokea - hakuna mtu anayehesabu haya, kwa sababu tuna tabia ya kutafuta 'ushahidi' tunaoutaka kuthibitisha hofu zetu. Unaweza kutumia namna hii (mtindo huu) ya (wa) kujenga hoja kwa hofu nyingine nyingi na kwenye imani za ushirikina
- Si kila kitu ambacho watu wanasema katika jamii ni kweli, nyingine ni hadithi tu
- Kujua jinsi ya kuelezea tofauti kati ya ukweli na hadithi ni muhimu
- Wakati mwingine imani za kishirikina zinaturudisha nyuma kwa sababu zinatujengea hofu
- Jinsi tunavyoona (ama mtazamo wetu wa) ulimwengu inaathiri jinsi tunavyofanya shughuli zetu na inaathiri mafanikio yetu katika maisha

Kipindi cha 2. Mtazamo wa Dunia

- Ukiona jinsi ambavyo tumeweza kubadilisha hofu iliyokuwepo kuhusu bundi kwa muda mfupi, inaonyesha kwamba inawezekana kubadilisha mtazamo wetu kuhusu ulimwengu na kuona mambo kwa utofauti katika maeneo mengine pia.

Kipindi 3. Fikra inayokua

Usuli

Kama ilivyoelezwa katika Sehemu ya 1 ya mwongozo huu, Fikra inayokua ina athari chanya katika utendaji wa biashara.

Fikra isiyokua ni ile ambayo haizingatii njia tofauti za kufanya mambo. Tunafanya namna hii, kwa sababu ndivyo tulivyozoea. Hatuwezi kufanya hivyo kwa sababu haiwezekani. Kulikuwa na changamoto nyingi na mambo mengi yamenikuta, hivyo haikuwezekana.

Kipindi cha Fikra inayokua kimeundwa ili kuwapatia wafanyabiashara changamoto. Je, kuna sababu za msingi kwao kufikiri kuna vitu vinawezekana au haviwezekani? Au ni kwamba wanadhania tu? Ndiyo, unaweza kuwa unakabiliwa na changamoto nyingi, lakini je ni kweli kwamba hakukuwa na mambo ambayo ungeweza kuyafanya kwa namna tofauti katika hali hiyo hiyo yenye changamoto?

Watu ambao wanaona fursa nyingi ndani ya uwezo wao, na kujitolea kuendelea na kutafuta njia za kuendelea kuboresha ni wale ambao wana **FIKRA INAYOKUA**.

Kwa biashara kupata matokeo zaidi kwa kutumia rasilimali walizonazo, wanahitaji kujenga Fikra inayokua. Wanapaswa kutambua kuwa hawazuiliwi kabisa (bila hata kuwepo mwanya wa kufanya chochote) na changamoto wanazokabiliana nazo na ni muhimu kuchunguza njia nyingine ambazo zipo (zaidi ya zile walizotaribisha tayari) na wakati wote watafute kujua nini kinachowezezekana kufanyika kwa kutumia walichonacho na wajidhatiti kujaribisha kuvifanya.

Lengo:

Kupitia kipindi hiki, biashara zinatarajiwa kuwa na ufahamu wa kuona tofauti kati ya Fikra isiyokua/ mgando na Fikra inayokua, kuelewa umuhimu wa kuchunguza mitazamo na kufikia maamuzi ya biashara kulingana na mahesabu.

Mahitaji

Pea (jozi) mbili za kamba

Nakala za hadithi ya Sanga

Sentensi za Fikra inayokua (kwaajili ya kuzigawa kwa washiriki kwenye makundi)

Hatua za uwezesaji

1. Mchezo wa kamba- Sehemu ya 1

Wagawe washiriki katika makundi mawili na katika kila kundi wawachague wanakikundi wawili kutoka kwenye kila kundi na kuwafunganisha kwa kamba mbili. Kisha kila kundi lisaidiane na wanakikundi wao waliofungwa kuachanisha kamba

Kipindi cha 3. Fikra inayokua

zinazowafunganisha bila ya kuwavua mikononi mwao, waambie kundi litakalokuwa la kwanza kuwaachanisha wanakikundi wao waliofungwa watakuwa washindi. Kisha waache washiriki kwenye makundi yao wajaribu mpaka watakapoona zoezi la kufungua kamba haliwezekani na kukili kuwa hawawezi kuzifungua. Kisha waambie wafungue tu zile kamba bila ya wewe kutoa maoni yoyote mpaka pale utakapofikia sehemu ya pili katika hatua ya nne utakapowaonyesha jinsi ya kuivua kamba.

2. Zoezi: Hadithi ya Sanga

Katika **makundi madogo**, wape washiriki nakala za hadithi ya Sanga na uwaambie wasome na kujadili. Baada ya dakika chache za washiriki kusoma na kujadili, uliza kila kundi kama wamebaini tatizo lolote ambalo mwili wa Sanga ulikuwa nalo ambalo lilisababisha misuli yake kutokua baada ya kufanya mazoezi yake ya mwili kwa bidii kubwa kwa siku tatu.

Hadithi ya Sanga

Sanga ni shabiki mkubwa wa sinema za Kihindi, anampenda mmoja wa waigizaji wa kiume ambaye misuli ya mwili wake imejengeka vizuri kupitia mazoezi ya mwili.

(Sanga) Alitaka kuwa na mwili kama wa mwigizaji yule. Mwishoni mwa mwaka jana, Sanga alikuwa na likizo ya siku tatu ambayo aliamua kuitumia kufanya mazoezi ili mwili wake uwe kama wa yule muigizaji.

Sanga alianza kufanya mazoezi siku ya kwanza kwa furaha, akiwa na matumaini kwamba ndoto yake aliyokuwa akiitamani kwa muda mrefu itatimia, alitumia kila kifaa cha mazoezi ambacho alihisi kitakuwa na manufaa.

Siku ya pili, aliendelea kufanya mazoezi ingawa alihisi kwamba misuli yake yote ilikuwa ina maumivu.

Alihitimisha mazoezi yake siku ya tatu na kwasabu mwili wake ulikuwa na maumivu makali alitumaini kwamba yale maumivu yale ilikua ishara kuwa mwili wake tayari umejengeka. Aliingia chumbani mwake na kujitazama kwenye kioo lakini alishangaa kwamba hakuna chochote kilichobadilika.

Kipindi cha 3. Fikra inayokua

Alijutia siku zake tatu alizozitumia katika mazoezi na bado mwili wake haukuonekana kama wa yule muigizaji. Sasa anaamini kwamba mwili wake hauwezi kuujengeka kama wa yule mwigizaji, anadhani mwili wake una matatizo ambayo yanazuia kubadilika.

Swali la mjadala: Unafikiri mwili wa Sanga ulikuwa na tatizo gani ambalo lilisababisha kutojengeka baada ya kukamilisha mazoezi ya nguvu siku tatu?

Washiriki wanatarajiwa kutambua kuwa mwili wa Sanga haukuwa na shida, lakini haiwezekani kujenga misuli ya mwili kwa siku tatu tu. Wana vikundi wakimaliza kuelezea hili, endelea kwenye sehemu inayofuata.

Waambie washiriki kuwa kama walivyobainisha kuwa Sanga hakuwa na shida yoyote, bali siku tatu hazikutosha kujenga misuli, hivyo alipaswa kuendelea kufanya mazoezi kwa muda mrefu zaidi. Wafahamishe kuwa kama vile ambavyo kunahitajika jitihada kupata misuli imara na yenye nguvu, pia ni hivyo hivyo kwa ubongo (akili), kujifunza na kumudu ujuzi mpya kama kuendesha gari, ujuzi wa kuendesha biashara, kupiga vyombo vya muziki, kujifunza lugha mpya, useremala nk inahitajika mazoezi ya mara kwa mara na kwa muda mrefu ili kuweza kujifunza ujuzi mpya na kuumudu.

3. Tambulisha dhana ya fikra inayokua na isiyokua

Elezea kwa washiriki aina mbili za fikra

Fikra isiyokua ni imani waliyonayo watu ya kwamba hakuna kinachoweza kufanyika kukuza uwezo, ni ama una uwezo fulani au huna. Ni imani kwamba mambo yapo jinsi yalivyo na haiwezekani yakabadilika.

Fikra inayokua ni kuamini kwamba kupitia juhudi na kufanya kazi kwa bidii uwezo wa mtu wa msingi unaweza kuendelezwa. Ni imani kwamba mambo siyo lazima yabaki jinsi yalivyo, labda kama kuna sababu dhahiri zinazosababisha kutowezekana kwa jambo husika, siku zote kuna uwezekano wa kuwepo uwezo zaidi ndani ya watu na vitu.

4. Mchezo wa kamba- sehemu ya 2

Baada ya kuzitambulisha fikra inayokua na isiyokua, karibisha moja ya wanakikundi wawili waliokua wameunganishwa kwa kamba katika zoezi la kamba na waonyeshe washiriki jinsi ya kufungua kamba zile. Kisha waulize washiriki wanaweza kujifunza nini kupitia zoezi la kamba.

(Dondoo- upo uwezekano wa kwamba mambo mengi tunayodhani hayawezekani si kweli kwamba hayawezekani ni vile tu hatujatambua njia tofauti ya kuyafanya yawezekane)

Kipindi cha 3. Fikra inayokua

5. Zoezi: Sentensi za fikra inayokua na isiyokua

Wagawawe washiriki katika makundi machache na kuwapatia nakala zenye sentensi ambazo wanapaswa kuzitambua kila sentensi kama inawakilisha Fikra isiyokua au inayokua. Waombe watoe maelezo kwanini wanafikiri sentensi husika ni fikra isiyokua au inayokua. Baada ya kukamilisha kuzitambua sentensi liombe kundi moja liwasilisha majibu yao kwa sentensi moja na mpaka nyingine na baada ya kuwasilisha majibu ya kila sentensi moja kabla hawajahamia kutoa majibu ya sentensi inayofuata, yaulize makundi mengine kama yanakubaliana na majibu ya kundi linalowasilisha kuhusu sentensi husika. Kama makundi yanatofautia majibu kwa jinsi walivyoainisha sentensi husika, hakikisha mnafikia muafaka wa sehemu sahihi ambapo sentensi inaangukia.

Sentensi za kuwasomea washiriki

Haiwezekani kwa SMEs kufanikiwa vijijini kwa sababu hakuna soko

Dondoo: sentensi hii ni fikra isiyokua, kwa sababu kuna wateja wengi wenye uwezo wa kununua baidhaa zao walio nje ya vijiji vyao ambao bado hawajawafikia.

Haiwezekani kukuza biashara bila ya mkopo

Dondoo: sentensi hii ni fikra isiyokua, kwa sababu kuna njia nyingi za kukuza biashara - kwa mfano kuboresha jinsi unavyofanya kazi ili uweze kuzalisha zaidi ndani ya muda ule ule, kuboresha bidhaa ili uweze kuuza bei nzuri zaidi au kuongeza wateja, kupata masoko mapya, ama kama kweli unahitaji mtaji unaweza kuiwekeza tena faida yako kwenye biashara yako.

Sihitaji kutunza kumbukumbu yoyote ya kifedha kwa sababu biashara yangu bado ni ndogo

Dondoo: hii ni fikra isiyokua, unahitaji kujua biashara yako inatengeneza faida kiasi gani ili kufanya maamuzi ya jinsi ya kuitumia bila kujali ukubwa wa biashara.

Siwezi kuboresha samani ninazozalisha kwa sababu sina mashine za kisasa

Dondoo: fikra isiyokua, kuna njia nyingine nyingi za kuboresha ubora wa samani kutumia mashine ambazo tayari wanazo - cha msingi ni kuongeza ubora wa kazi zao, kuboresha huduma kwa wateja na kutafuta mawazo na maarifa kutoka kwa

Kipindi cha 3. Fikra inayokua

wengine. Inawezekana pia kuwa na mashine bora na pia usitengeneze faida ikiwa hauna taratibu nzuri zenye kuleta ufanisi ama soko.

Sitaki kuweka kumbukumbu za kifedha kwa sababu zitanikatisha tamaa pale nitakapogundua ninaaendesha biashara yangu kwa hasara

Dondoo: Ni fikra isiyokua, kuchagua kuwa gizani/ kutokufahamu (na kuendelea na kazi inayoweza isiwe na faida) dhidi ya kujua uhalisia na kuweza kuchukua hatua husika. Ingawa inaumiza kugundua hasara, je si vibaya zaidi kuendelea kutumia pesa kutoka kwenye vyanzo vyako vingine na kuziweka katika biashara yako isiyo na faida? Kutambua kwamba biashara yako inapata hasara kunaweza kukusaidia kupanga kile unachoweza kukifanya ili kuifanya biashara yako iwe na faida

Mimi ninajikita kutengeneza samani ambazo ninazijua tayari kwa sababu siwezi kuja na mitindo mpya.

Dondoo: Ni fikra isiyokua, wanaweza kujifunza mitindo mipya kwa kuona mifano mingine kutoka kwa watengenezaji wengine wa samani, ama kupitia mtandao na pia kwa kufikiria mahitaji ya wateja na pia kufikiri jinsi ya kuboresha kile tayari wanachozalisha kwa kutokana na mrejesho wa wateja.

Sihitaji kuweka mipango ya biashara yangu, kwa sababu itachukua muda wangu ambao ninahitaji kwa ajili ya uzalishaji

Dondoo: Ni fikra isiyokua, kazi zisizokuwa na mipango zinaweza kutumia muda mwingi zaidi kuliko zile zilizopangiliwa. Kufanya kazi bila kupangilia vifaa vinavyohitajika kumaliza kazi inaweza kusababisha kusimamisha kazi katikati kwa sababu vifaa vimekwisha ama havionekani. Mipango ni muhimu ili kuweka malengo halisi na kukukumbusha ikiwa bado uko kwenye njia au la.

Funzo jingine linalopatikana katika hadithi ya Sanga ni kwamba mara nyingi tunataka matokeo ya haraka na kuepuka shida na ugumu unaoambatana na mchakato tunaotakiwa kuupitia ili kupata matokeo tunayoyatarajia. Mtu aliye na Fikra inayokua anaelewa ugumu ambao atalazimika kukabiliana nao katika mchakato wa kuyafikia matokeo mazuri na kufurahia mchakato mzima. Wakumbushe washiriki kwamba tunaelewa jinsi ilivyo vigumu kukuza biashara zao, kwa hivyo wanapaswa kuwa makini na kutokuwa na matarajio yasiyo na uhalisia ambayo yatawasababisha tu msongo wa mawazo na kuchanganyikiwa. Hivyo wanapaswa kuuelewa mchakato wa ukuaji wa biashara zao na kuukubali kwa moyo wote.

Kipindi 4. Kutunza Kumbukumbu za Fedha

Usuli

Kutunza kumbukumbu za fedha ni muhimu sana kwa ukuaji wa biashara, kujua ni kiasi gani cha faida unatengeneza, kuweza kutambua njia za kuongeza mapato au kupunguza gharama.

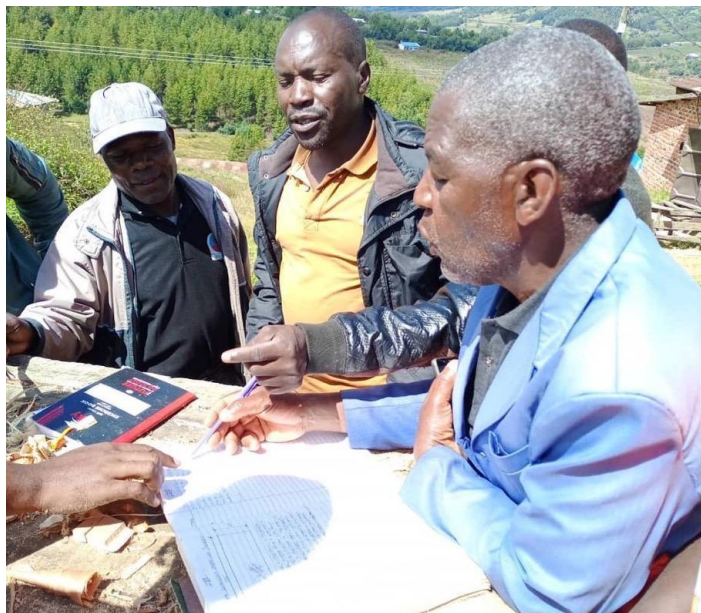
Kipindi hiki kinawezeshwa mwanzoni mwa mafunzo ili uweze kuwahamasisha washiriki kuanza kutunza kumbukumbu. Wanapoanza kutunza kumbukumbu, unaweza kuzipitia na kuwashauri jinsi ya kuboresha zaidi kila wakati unapowatembelea kuendesha kipindi.

Baadhi ya wamiliki wa viwanda wanatunza kumbukumbu fulani, lakini mara nyingi kumbukumbu hizi ni za makadirio kabla ya kufanya kazi fulani. Wengine hawaweki rekodi kabisa. Mfumo tunaoutambulisha hapa siyo mgumu- unamjenga mshiriki kutokea pale alipo anapoendesha biashara yake. Kwa kawaida wamiliki wa viwanda hufanya mahesabu ya faida kwa kazi moja moja wanazozifanya.

Kwa seremala, kazi moja ni samani moja anayoitengeneza: hupigia hesabu malighafi na gharama za vibarua, ili kumpatia mteja bei ya samani anayoitaka, bei wanayoitoa hujumuisha makadirio ya 'faida' ya biashara watakayoipata.

Kwa wachomaji mkaa, kazi moja ni eneo moja la msitu. Katika wakati wa kununua eneo jipya la miti, wanapigia hesabu ya gharama ya vibarua na usafiri, na kukadiria kiasi cha mkaa watakaouzalisha, na kuhakikisha kwamba faida itakuwa nzuri, kulingana na bei ya msitu wa miti anaoupigia hesabu ili kuamua kama ataununua au la.

Kwa wachana mbao, pia ni eneo moja la msitu ambalo wanapanga kununua. Wanapigia hesabu ya gharama ya kununua msitu, gharama ya wafanyakazi, gharama ya kuzitoa mbao msituni mpaka barabarani, na kusafirisha mbao. Kama ilivyo kwa wachoma mkaa, wanapigia hesabu pindi wanapofanya maamuzi ya kununua msitu ili kutambua kama bei ya msitu wanaopanga kuununua iwapo utawapatia faida nzuri.



Mahesabu kwa kazi moja moja yanaweza kuwasaidia wamiliki wa viwanda kuona faida kwa kazi hiyo moja, lakini hawana mfumo unaunganisha kazi zao zote kwa pamoja ili kwa mfano waweze kupigia hesabu ya faida ya kila mwezi kwa kazi zote walizozifanya kwenye mwezi huo. Pia, kwa kuangalia gharama ya kazi moja moja

Kipindi cha 4. Kutunza Kumbukumbu za Fedha

pekee inamaanisha kuwa gharama za biashara za ujumla zisizo za moja kwa moja (kwa mfano pango, umeme unaotumika katika kazi za useremala au kodi) hazizijumuishwi kwenye hesabu.

Kipindi hiki kinatambulisha mfumo wa kuweka rekodi ambayo inajenga juu ya kile biashara zinafanya tayari kuunganisha pamoja faida za kazi moja moja katika jedwali moja na kuingiza gharama za uendeshaji wa biashara ambazo si za moja kwa moja uendeshaji ili kupata faida kamili waliyotengeneza.

Lengo: Wafanya biashara kuelewa mfumo rahisi wa kuweka rekodi ambao wanaweza kuutumia kupiga hesabu ya jumla kupata kiasi cha faida kwa mwezi. Mfumo huu unajenga juu ya kile kinachofanyika sasa na kuimarisha kumbukumbu walizonazo (endpo wakiwanazo).

Mahitaji

Kumbukumbu za mfano

Hatua za uwezeshaji

1. Majadiliano ya utangulizi

Waulize washiriki ni faida gani zinaweza kupatikana kotokana na kutunza kumbukumbu za kifedha. Wape nafasi wataje faida nyingi kwa kadri watakavyoweza kufikiria. Majibu yao yanaweza kujumuisha: kutambua faida, kutafuta njia za kupunguza gharama, kupanga bei ya bidhaa au huduma zao ili wapate faida, au kuwa na uthibitisho wa mapato yao ili kuweza kupata mkopo.

Waambie kwamba wakati biashara nyingi huweka rekodi za aina fulani, mara nyingi hawana njia rahisi ya kujua faida yao ya jumla au ya kila mwezi. Washiriki wanaweza kusema kuwa hii ndiyo sababu kuu ya kwanini wanataka kuanza kutunza kumbukumbu nzuri zaidi.

Baada ya kuchangia mawazo mbali mbali, waambie wataje gharama ambazo wanaingia katika biashara zao na jaribu kuwauliza kila mmoja kama kuna gharama zozote zisizo za moja kwa moja ambazo hajaziorodhesha bado.

Waulize washiriki ni aina gani ya kumbukumbu wanazotunza kwa sasa. Je, wana makadirio ya kazi moja moja pekee, au wanatunza kumbukumbu za gharama za moja kwa moja wanapozilingia? Je, wanajumuisha na gharama zote za ujumla za biashara ama wanafikiria tu gharama za moja kwa moja kwa kila bidhaa?

Waambie washiriki kuwa, ili waweze kujua ni kiasi gani cha faida ya jumla wanachopata kwa muda fulani kuna vitu ambavyo wanaweza kuviongezea kwenye mifumo yao ya kutunza kumbukumbu (endapo wanayo). Wanahitaji kuziongezea gharama zisizo za moja kwa moja kama umeme au usafiri, ambazo hawakuwa wakizihesabia. Na wanahitaji namna ya kujumuisha kumbukumbu za kazi moja moja

Kipindi cha 4. Kutunza Kumbukumbu za Fedha

tofauti ili waweze kuziona faida zao za kila mwezi. Pia ni muhimu kutenganisha faida ya biashara na pesa wanayojilipa kutoka kwenye biashara.

Waambie washiriki kwamba utafanya kazi nao katika kuupitia mfumo wa kutunza kumbukumbu ambao utaboresha namna yao utunzaji wa kumbukumbu waliyonayo kwa sasa. Ikiwa hawajawahi kuwa na kumbukumbu kabisa wahakikishie kwamba mfumo huu ni rahisi ambao umeandaliwa kwa kuzingatia jinsi wanavyofikiria kuhusu biashara zao.

2. Kazi ya mfano

Omba mshiriki mmoja kujitolea kutumia biashara yake kama mfano. Au chagua moja ya aina tatu za biashara (useremala, mkaa au mbao) na kila mshiriki ashiriki katika kuchangia mawazo kuhusu gharama ambazo kwa kawaida biashara hiyo huingia.

Hatua ya 1: Makadirio / Bajeti / Orodha ya mahitaji

Kifaa	Makadirio
Mbao 3 za 2 x 4s	12,000
Varnish	2,000
Msasa	1,000
Gundi	3,000
Ufundi	30,000
Jumla	48,000

Ikiwa wanayo makadirio pekee yake, kuna vitu vichache tu ambavyo wanahitaji kuviboresha ili kupata mfumo mzuri wa kutunza kumbukumbu:

- Anza kwa kuongeza gharama halisi pembeni mwa makadirio
- Katika 'ufundi' tenganisha malipo halisi yaliyofanywa kwa vibarua, na kilichochochukuliwa na biashara 'pesa za ofisi'.
- Baada ya kupata kiasi cha bei kilicholipwa na mteja kwaajili ya bidhaa (bei ya bidhaa) na kutoa gharama zote zilizoingiwa kuitengeneza bidhaa hiyo (gharama halisia zilizofahamika baada ya kutengeneza kitu halisia), unapata faida inayochukuliwa na biashara 'faida kwa kila bidhaa'.

Angalia mfano huu chini wa kazi ya kutengeneza meza ya Ernest Sanga, ambapo faida ya meza moja ilikuwa 17,000.

Kipindi cha 4. Kutunza Kumbukumbu za Fedha

Kifaa	makadirio	Gharama sahihi iliyoingiwa
Mbao 3 2 x 4	12,000	12,000
Varnish	2,000	3,000
Msasa	1,000	1,000
Gundi	3,000	3,000
Wafanyakazi (vibarua)	30,000	12,000
Bei ya bidhaa (aliyoilipa mteja)- X	48,000	
Gharama ya uzalishaji (Jumla ya mahitaji)- Y		31,000
Pato la biashara (X -Y)		17,000

Hatua ya 2: Makadirio / Bajeti / Orodha ya mahitaji

Kwa kutumia daftari la pili, andaa jedwali lenye vyumba vya **tarehe, maelezo, mapato na matumizi.**

Hii inakusaidia kufanya hesabu ya faida ya jumla kwa mwezi kwa haraka, kutumia mfumo huu utapata muhtasari wa kumbukumbu za kina na kuongezea gharama nyingine za ziada na zisizo za moja kwa moja na ambazo hazikujumuishwa kwenye hesabu za kazi moja moja.

Tarehe	Maelezo	Mapato kwa kazi moja	Gharama
7 Mei	Meza ya Ernest Sanga	17,000	
7 Mei	Umeme		5,000
9 Mei	Ukarabati wa mashine		15,000
12 Mei	Stuli ya Bibi Kyando	3,000	
14 Mei	Meza 10 kwa shule	250,000	
31 Mei	Pato la mmiliki analochukua kutoka kwa biashara		200,000
	Jumla	270,000	220,000

Kipindi cha 4. Kutunza Kumbukumbu za Fedha

Faida ya jumla ya biashara kwa mwezi wa Mei baada ya kulipa mshahara wa mmiliki
= (Jumla ya mapato - jumla ya gharama) = (270,000 - 220,000)= 50,000

3. Muhtasari

Wakumbushe washiriki kwamba lengo ni ili wao waweze kuona jinsi biashara yao inavyoendelea - je, kweli wanapata faida? Ni kiasi gani cha kazi wanachoweza kufanya kwa mwezi na kwa faida kiasi gani? Kwa kadri watakavyoendelea kuutumia mfumo huu zaidi, ndivyo watakavyopata taarifa muhimu kuhusu biashara zao. Wahimize kujaribu tu na kuanza, kwa kadri watakavyofanyia mazoezi zaidi, ndivyo utakavyokua rahisi zaidi kwao kuutumia. Wafuatilie mara kwa mara, na wanapaswa kuleta kumbukumbu zao kila mnapokuwa na darasa ili uweze kuwashauri.

Kipindi cha 5. Tafakuri na maboresho ya biashara

Usuli

Sehemu ya 1: Mto wa Maisha wa biashara

Mjasiriamali anapaswa kutumia fursa zote za masomo ambazo anaweza kuzitumia katika kuboresha biashara. Chanzo kimojawapo muhimu cha kujifunza kwa wajasiriamali ni uzoefu wao wenyewe wa zamani wa biashara, hii inamhitaji mjasiriamali kuchukua muda na kutafakari kwa makusudi matukio yaliyopita. "Mto wa Maisha" ni dhana ya mto katika safari yake ndefu ukitoka mlimani, kupitia kwenye miamba na maporomoko, baadhi ya maeneo unakuwa mpana, baadhi ya maeneo mfinyu na wenye kina, kama mfano wa jinsi safari ya kibiashara ilivyo na matukio muhimu yote mazuri na mabaya. Inamsaidia mjasiriamali kutafakari juu ya safari yake ya biashara na kujaribu kupata mafunzo yanayotokana na safari yake aliyoipitia. Kipindi hiki kinatumia maswali sita ya dhahabu kama mwongozo wa kuvuna mafunzo kupitia kile kilichoenda vizuri, kile ambacho hakikuenda sawa, kutafakari sababu zinazoweza kuwa zimepelekea kile kilichoenda vizuri na ambacho hakikwenda vizuri kutokwenda vizuri, kuna sababu gani za msingi zilizopelekea kile kilichoenda sawa kwenda sawa na zilizopelekea ambacho hakikwenda vizuri kwenda vizuri na hatimaye kama kuna chochote wanachoweza kukirudia kukifanya tena ama kukiepuka wanapoendelea kuendesha biashara zao.

Sehemu ya 2: Shauku na Eneo la kujilamba

Mbali na kupata pesa, kuna faida ya kufanya biashara unayoipenda. Kupata pesa kupitia shughuli ambayo mtu anaifurahia kuifanya humfanya mtu huyo ajihisi utoshelevu, na inafanya iwe rahisi kwa mtu husika kuwekeza bidii na juhudi zinazohitajika kuijenga biashara yake, pia itamfanya kuvumilia magumu na changamoto anazokumbana nazo katika biashara aliyo na mapenzi nayo.

Kipindi hiki kiliandaliwa ili kuwasaidia washiriki kuthibitisha kiasi cha shauku wilichonacho katika biasharara wanazozifanya sasa, kupitia kuziangalia safari zao za biashara wanapaswa kutathimini kiasi ambacho mioyo yao iko katika biashara zao za sasa ikilinganishwa na ambacho wameshawahi kufanya hapo awali. Kipindi pia kinaangazia 'Eneo la kujilamba' ambapo ujuzi, soko na shauku vinakutanika pamoja kuifanya biashara iwalettee utoshelevu na kuwatengenezea faida.

Malengo:

Sehemu ya 1: Washiriki wanatafakari juu ya safari zao za biashara na kuvuna mambo ya kujifunza kwaajili ya kuyatumia katika biashara zao walizonazo sasa.

Kipindi cha 5. Tafakuri na maboresho ya biashara

Sehemu ya 2: Washiriki wanatumia historia zao za biashara kutathmini shauku zao katika kile wanachokifanya. Washiriki pia wapate kuelewa kuwa ili kufaidishwa na shauku walizonazo wanahitaji kuzifanya ziwe na soko na kukuza ujuzi wao unaohitajika ili kuongeza thamani ya bidhaa/ huduma kukidhi viwango vinavyohitajika sokoni.

Sehemu ya 3: Washiriki waje na hatua tatu za kuboresha biashara kulingana na kile atakachojifunza katika sehemu ya 1 na 2.

Mahitaji

Mfano wa mto wa maisha uliondaliwa tayari

Nakala za dodoso la shauku kuwapatia washiriki wote

Karatasi la flipchart kuonyesha 'eneo la kujilamba'

Sehemu ya 1: Mto wa maisha wa biashara

Hatua za Uwezeshaji

1. Kutengeneza ramani ya safari ya biashara

Waelekeze washiriki kutumia visanduku na mishale ili kuonyesha ramani ya safari zao za biashara, katika kila kisanduku wanapaswa kuandika biashara moja tu na kutumia mishale kukiunganisha kwenye kisanduku kinachofuatia (kilicho na biashara ya pili ambayo mjasiriamali husika alibadilisha au aliiongeza au kiwango kipya cha biashara ile ile).

Wakumbushe kujumuisha biashara zote ambazo wamewahi kuzifanya katika michoro yao, kutoka biashara ya kwanza mpaka kwenye ile wanayoifanya sasa.

2. Ongeza hisia kwenye ramani inayoonyesha safari ya biashara

Tambulisha picha bapa za hisia za uso, uso wa furaha, uso wa kawaida na uso wa huzuni alafu waombe washiriki wachore moja ya hisia hizi juu au chini ya boksi la biashara ikiwa njia ya kuonyesha hisia wanayojisikia kutokana na biashara iliyopo kwenye kisanduku husika. Kama walifurahia/ wanafurahia mafanikio ya biashara hiyo waweke uso wa furaha, na kama ilikuwa/ iko ya kawaida tu waweke uso wa kawaida na kama hawakufurahia/ na bado hawana furaha na biashara fulani waweke uso wenye huzuni.

Kipindi cha 5. Tafakuri na maboresho ya biashara

3. Maswali sita ya dhahabu

Baada ya washiriki kuandaa ramani ya safari zao za biashara kwa kutumia visanduku na mishale na kuwasilisha hisia husika kwa kila biashara, waambie washiriki kwamba safari zao za biashara zinaweza kuwa na mafunzo muhimu ambayo wanaweza kuyatumia katika biashara zao za sasa. Waambie watumia maswali sita ili kuwasaidia kutafakari juu ya safari zao. Soma swali la kwanza, kisha waombe walifanyie kazi wakikamilisha, hamia kwenye swali linalofuata mpaka maswali yote sita yakamilike (mwongozo kamili upo chini ya kila swali)

- 1. Ni mambo gani yaliyokwenda vizuri wakati wa safari yako ya biashara?**
Waulize wajaribu kutambua mambo ambayo yalienda vizuri kutoka katika kila biashara walizozindika katika mchoro wao.
- 2. Ni nini kilichochangia kwenye mambo hayo kwenda vizuri?**
Wafikirie vitu ambavyo wanahisi vilipelekea mambo ambayo wameyasema kuwa yalikuwenda vizuri hapo juu kwenye namba 1.
- 3. Unaweza kujifunza nini?**
Watafakari yale yaliyokwenda vizuri na ambavyo vilichangia mambo hayo kwenda vizuri kwa mfano 'nimejifunza kwamba endapo kikifanyika ---, kinaweza kusababisha ---.
- 4. Ni mambo gani hayakwenda vizuri wakati wa safari yako ya biashara?**
Watafakari mambo ambayo hayakwenda vizuri kwa kila biashara walizoandika katika mchoro wao na kuyaandika.
- 5. Nini kilichangia mambo kutokwenda vizuri?**
Watafakari kile ambacho wanafikiri kilisababisha mambo kutokwenda vizuri kama walivyotaja hapo juu kwenye namba 4 na kuyaandika.
- 6. Unaweza kujifunza nini?**
Kutokana na kile ambacho hakikwenda vizuri na vitu ambavyo vilichangia mambo hayo kutokwenda vizuri kwa mfano nimejifunza kwamba kikitendeka ---, kinaweza kusababisha ---.

Kisha waulize washiriki jinsi watakavyotumia masomo waliyojifunza kutokana swali la 3 na 6. Waagize washiriki kuendelea kufanya tafakari ya mara kwa mara juu ya biashara zao kwa kutumia maswali haya sita.

Maswali ya shauku ya Ndiyo au Hapana

Waambie washiriki kwamba watumia tafakari waliyoifanya katika Mito ya maisha ya biashara kujaza fomu utakayowapatia ambayo itawasaidia kuthibitisha ikiwa wanakipenda kile wanachokifanya kwa sasa.

Kipindi cha 5. Tafakuri na maboresho ya biashara

Jinsi ya kujaza maswali ya shauku

Wanatakiwa kuweka alama ya NDIYO kwaajili ya biashara zao za sasa ikiwa wanahisi kati ya biashara zote ambazo wamewahi kufanya (kama inavyoonekana katika mito ya maisha ya biashara zao) biashara ya sasa ndiyo waliyo na shauku nayo, au HAPANA ikiwa wanafikiri kuna kazi nyingine ya zamani ambayo wangeipa alama ya juu kuliko biashara zao za sasa, pia wanaweza kuweka alama kwenye hapana iwapo jibu lao kwenye sentensi husika ni siyo kwa biashara zote za zamani na hata ya sasa.

Dondoo: Kwa kuwa biashara zao za zamani hawazifanyi tena, hii inamaanisha biashara hizo hazikuwa shauku zao, hivyo kama kuna kipengele ambacho mfanya biashara atajaza hapa kwa kuwa katika kipengele hicho kuna biashara mojawapo ya zamani ambayo angeipa alama ya juu kuliko sasa basi hii inaweza kuwa ishara kubwa kwamba hata biashara zao za sasa wanaweza kuachana nazo wakati wowote.

	Ndiyo	Hapana
Ninapoifanya kazi hii, ninaifurahia na kamwe sitamani kufanya kitu kingine.		
Ninaona ni rahisi kwangu kuweka bidiii na juhudi zaidi ninapoifanya kazi hii.		
Sijali kuutumia muda mwingi katika kuifanya kazi hii, wakati mwingine hata huwa sitambui kama muda umekwenda ninapokuwa nikiifanya kazi hii.		
Ninapokabiliwa na changamoto na ugumu niifanyapo kazi hii, sijisikii kuiacha na kutafuta kitu kipya, nakabiliana nazo na kusonga mbele		
Sitajali ikiwa watu wananiita kwa jina la kile ninachofanya, kwa kweli nitajivunia.		
Najiona nikiendelea kufanya kazi katika maisha yangu yote ya kazi		

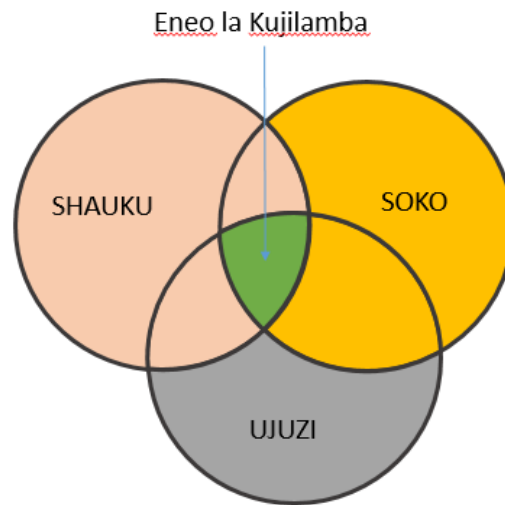
Mshiriki anaweza kuona jinsi alivyo na shauku na biashara yake kwa idadi ya alama alizonao kwenye "Ndiyo".

3. Eneo la kujilamba

Waambie washiriki kwamba kutafuta tu kitu wanachokipenda kufanya haiwezi kuwalipa, waambie kwamba kuna mambo mengine mawili ambayo wanayahitaji kuyafanyia kazi ambayo ni Soko na Ujuzi. Kisha endelea na uwaonyeshe eneo la kujilamba kwa kufuata hatua zifuatazo:

Kipindi cha 5. Tafakuri na maboresho ya biashara

i. Waonyeshe washiriki mchoro (kwenye flipchart) wenye maduara ya shauku, ujuzi na soko yakiingiliana pamoja. (Mchoro uwe kama ilivyo kwenye picha ifuatayo)



ii. Pamoja na washiriki pitieni mchoro huo na kujadili athari za kuwa na maeneo mawili tu (mf. soko na ujuzi bila shauku; shauku na ujuzi bila soko; shauku na soko bila ujuzi) kati ya matatu (shauku, soko na ujuzi) kuwa yamefanyiwa kazi.

Hali ya kwanza

Waulize washiriki nini athari za kuwa na ujuzi (na fani fulani mf-useremala) ambayo ina soko (inalipa) lakini hauna shauku nayo (hauipendi). Endapo washiriki wanaonesha kutokujua, wapatie jibu, hapa usitumie zaidi ya dk 3.

Ujuzi + Soko - Shauku = kuwa na pesa pasipo furaha.

Hali ya pili

Waulize tena washiriki nini athari za kuwa na shauku (na fani fulani) ambayo una ujuzi nayo (uwezo wa kuifanya) lakini haina soko (haikulipi). Endapo washiriki wanaonesha hawajui, wapatie jibu, hapa pia usitumie zaidi ya dk 3.

Shauku + Ujuzi - Soko = kuwa na furaha lakini unabaki maskini

Hali ya tatu

Waulize tena washiriki nini athari za kuwa na shauku (na fani fulani) ambayo ina soko (inalipa) lakini hauna ujuzi (uwezo wa kuifanya). Endapo washiriki wanonekana hawajui, wapatie jibu, hapa usitumie zaidi ya dk 3.

Shauku + Soko - Ujuzi = bidhaa duni na ugumu wa kuvutia soko au kukuza biashara

Kipindi cha 5. Tafakuri na maboresho ya biashara

Hali inayotakiwa

Kisha waonyeshe eneo ambalo wanahitaji kujiweka:

Shauku + Soko + Ujuzi = fedha na furaha

Malizia kipindi kipindi kwa kuwapa changamoto washiriki wafikirie jinsi gani wanaweza kuboresha ujuzi wao na kupata wateja zaidi.

4. Hatua za kuchukuliwa kuboresha biashara

Waambie washiriki watafakari juu ya mafunzo waliyoyapata kupitia zoezi la 'mto wa maisha wa biashara' na kipengele cha 'eneo la kujilamba' na waje na hatua tatu rahisi ambazo wanaweza kuzichukua ili kuziboresha biashara zao. Ikiwa muda hautoshi, waombe kuifanya kazi hiyo baada ya kipindi na walete mrejesho wao katika kipindi kinachofuata.

Wanaweza kuorodhesha hatua nyingi wanazofikiria na baadaye wachague hatua tatu muhimu ambazo wanaona wakizichukua zitawaletea manufaa makubwa. Baada ya kumaliza zoezi hili, weka kumbukumbu ya kila hatua ambazo mshiriki amechagua ili uweze kumfuatilia maendeleo yake kwa kadri apaoendelea kuzifanyia kazi.

Kipindi cha 6. Fikra inayokua na mikakati ya biashara

Usuli

Mfano mzuri wa fikra isiyokua katika biashara ni mawazo kwamba kupata mashine nzuri zaidi itaongeza faida yako. Hii inaweza kuwa kweli ama la - lakini usipofanya mahesabu huwezi kujua kwa uhakika. Kuna ufahari unaohusiana na kuwa na jengo au mashine nzuri - na jamii hukufikiria kuwa mtu mwenye mashine au jengo zuri ni lazima atakuwa amefanikiwa, lakini je, wakati wote hii huwa ni kweli? Huu ni mtazamo wa kawaida katika sekta nyingi. Kwa mfano wamiliki wa migahawa wanafikiria kuboresha jengo, wakati ubora wa chakula na huduma bado ni hafifu-wakati suala kama la kuboresha chakula na huduma ndiyo lililopo ndani ya uwezo wao zaidi bila hata ya kutumia pesa nyingi (au yoyote) ya ziada. Shule zinajikita kuongeza madarasa, bila kufanya chochote ili kuboresha ubora wa ufundishaji ndani ya madarasa. Kuzingatia tu miundombinu ni fikra isiyokua ambayo imezoeleka na ambayo inahitajika kupatiwa changamoto.

Lengo: Kufungua akili za washiriki kuona kwamba kuboresha miundombinu sio njia pekee ya kukuza biashara (kiuhalisia kuboresha miundombinu kunaweza kuifanya biashara kutokuwa na faida kabisa). Wasaidie washiriki kuelewa umuhimu wa kufanya mahesabu ya biashara, hasa kabla ya kufanya maamuzi muhimu kama kununua mashine au kuchukua mkopo. Washiriki wataweza kufanya hesabu kuona kama mashine itawasaidia kupata faida zaidi, na kisha kufanya uamuzi sahihi.

Mahitaji

Mpira mdogo ulioutengeneza kwa karatasi chakavu

Sentensi zilizochapishwa na kutakwa kila moja kwenye kikaratasi chake

Kazi za mifano

Hatua za uwezeshaji

1. Utangulizi

Kabla ya kipindi, chapisha sentensi, zikate, na uzibandike kwenye mpira wa karatasi kutumia gundi (sellotape) ili kuifanya zoezi hili liwe tofauti na la kufurahisha kwa washiriki.

Waweke washiriki katika duara. Baada ya kujuliana hali na washiriki, rucha mpira kwa mshiriki mmoja. Mshiriki aondoe sentensi ya kwanza na awesomee washiriki wenzie kwa sauti. Waulize wengine wanachofikiria kuhusu sentensi ile - je, wanakubaliana nayo ama hawakubaliani nayo, na kwa nini?

Kipindi cha 6. Fikra inayokua na mikakati ya biashara

Sentensi

Iwapo nikihisi biashara yangu ina faida, ninaweza kuchukua mkopo

Dondoo: Unahisi biashara yako ina faida, je unajua? Tunahitaji kuendesha biashara kulingana na ukweli sio hisia. Unapochukua mkopo wako, unahitaji kujua ni kiasi gani unaweza kumudu kulipa kila mwezi. Kama hujui ni kiasi gani cha faida unapata, utajuaje kama unaweza kumudu malipo ya mkopo?

Kupata mashine itakuwa msaada mkubwa kwa biashara yangu

Dondoo: Inategemea. Je, mashine itakusaidia kuzalisha bidhaa zaidi kwa kasi? Je, una wateja wa bidhaa hizo? Je, mashine itakusaidia kuzalisha bidhaa bora - ni faida kiasi gani zaidi utapata? Itachukua muda gani kwa faida iliyoongezeka kuirejesha kiasi cha fedha ulichokitumia kununua mashine? Je, uamuzi huu unafaida zaidi ukilinganisha na machagulio mengine - kwa mfano kukodisha mashine pale unapohitaji?

Kujenga jengo zuri kwa ajili ya biashara yangu kutaongeza kipato changu

Dondoo: Inategemea. Je, jengo hilo litakusaidia kufanya kazi vizuri zaidi? Je, ni muhimu sana katika kuwavutia wateja? kwa mfano ikiwa una mgahawa, je, jengo zuri litakusaidia kupata wateja zaidi, au kuweka bei kubwa ya chakula chako? Au wateja wako hawaoni jengo lako, wanaona tu bidhaa yako unayowauzia - kwa mfano unauza mbao.

Tatizo langu ni mtaji, Iwapo nikipata tu mkopo, ninaweza kuikuza biashara yangu

Dondoo: Inategemea. Mkopo utakuwezesha kufanya nini? Mkopo utaongezaje faida yako na kwa kiasi gani? Je, mapato yaliyoongezeka ni zaidi au chini ya kiasi cha riba utakachokilipa?

Baada ya majadiliano haya waulize washiriki kama kuna ujumbe wowote walioupata kutokana na zoezi hili mpaka hapo mlipofika? (Kama hawajapata ujumbe ni sawa - kipindi kitaendelea kuimarisha fikra). Tunataka wagundue kuwa hawatakiwi tu kufikiri kuwa kupata mkopo, ama kuwa na jengo zuri au mashine itaongeza faida zao isipokuwa mpaka kila mmoja katika biashara yake amefanya mahesabu.

2. Zoezi la mahesabu ya biashara

Wakumbushe washiriki kwamba hatuwezi kuendesha biashara kwa hisia, tunahitaji kuzingatia uhalisia ili kufanya maamuzi ya msingi ya kibiashara. Soma yafuatayo:

Petro ni seremala mwenye uzoefu, ana zana za mkono lakini anataka kununua mashine ya kuranda. Anajaribu kuangalia kama manunuzi haya yatakuwa na manufaa kwenye biashara yake. Je ni taarifa gani tunahitaji kuhusu biashara ya Petro ili tuweze kufanya mahesabu ya kama anunue mashine au la?

Kipindi cha 6. Fikra inayokua na mikakati ya biashara

Washiriki watoe mapendekezo yao. Mapendekezo hayo yanaweza kujumuisha:

- Gharama ya mashine, na kitambo cha muda wa uhai mashine hiyo inatarajiwa kudumu.
- Kiasi ambacho seremala (Petro) analipa kwa sasa kuranda ubao moja anapotumia mashine ya mtu mwingine
- Ni mbao ngapi anaranda kwa mwezi

Mfano uliofanyiwa kazi

Petro anatarajia mashine yake kugharimu shilingi milioni 10. Mashine inatarajiwa kuwa itadumu kwa angalau miaka 10.

Kwa sasa analipa 1,000 kwa kila ubao, na anaranda mbao 30 kwa wiki. Kuna wiki nyingine huwa hana kazi ya kuranda kabisa. Kuna wiki 52 kwenye mwaka. Hebu tuchukulie kwamba Petro hufanya kazi kwa wiki 40 katika mwaka.

Mbao 30 kwa wiki x wiki 40 kwa mwaka = mbao 1,200 kwa mwaka

Kwa sasa analipa 1,000 kwa kila ubao, hivyo itakuwa sh 1,200,000 kwa mwaka. Kwa miaka 10, itakuwa shilingi milioni 12.

Hii inamaanisha kwamba mashine itakuwa na faida kwake. Kwa zaidi ya miaka 10, atakuwa ametumia shilingi milioni 10 tu katika kuranda mbao kwa mashine atakayoinunua badala ya shilingi milioni 12 kama akiranda mbao kwa mtu mwingine. Vile vile kama mashine yake hataitumia wakati wote anaweza kutengeneza kipato cha ziada kwa kuwarandia mbao maseremala kwa malipo na hivyo kupata faida zaidi.

Lakini itakuwaje kama Petro akiwa anaranda mbao 15 tu kwa wiki, na haitumii mashine yake kufanya kazi za wengine kwa malipo? Hesabu yake itakuwa mbao 15 x wiki 40 x 1000 kwa ubao kwa miaka 10 = milioni 6. Ikiwa atatumia milioni 10 kwenye mashine, hata baada ya miaka 10 atakuwa bado hajarudisha fedha zake. Na ikiwa atanunua mashine kwa kutumia mkopo, gharama ya riba itapunguza zaidi faida yake.

Jambo lingine muhimu la kuzingatia. Ikiwa Petro ataokoa milioni 2 katika miaka 10 kwa kuwa na mashine yake mwenyewe badala ya kutumia ya mtu mwingine kwa malipo, je, hayo ni matumizi bora kwa hiyo milioni 10 yake? Je inawezekana angepata faida zaidi kwa kuwekeza hiyo milioni kumi katika biashara nyingine? Ingekuwaje kama angetoa mikopo kwa watu anaowaamini na kuwatoza riba? Ingekuwaje kama angejenga nyumba ya kupangisha (kama kuna uhitaji). Ama ni fursa gani nyingine alizokuwa nazo?

Anazifunga milioni 10 katika uwekezaji wa muda mrefu - anahitaji kuhakikisha uwekezaji huu utampa faida bora. Tayari kuna mashine anazoweza kutumia, hahitaji kumiliki yake mwenyewe. Pia hatasumbuka na gharama za matengenezo ambazo hata hatujazijumuisha katika kupiga mahesabu hapo juu.

Kipindi cha 6. Fikra inayokua na mikakati ya biashara

3. Zoezi la taarifa muhimu za mahesabu

Wagawe washiriki katika makundi. Katika kila kundi, mmoja anaweza kujitolea kutumia biashara yake kama mfano. Je, kuna uwekezaji au mkopo ambao anafikiria kuchukua. Wanakikundi watafakari - ni taarifa gani wanahitaji ili kufanya hesabu kama kutakuwa na faida au la? Watumie mfano huo na watakapokuwa tayari, wawasilishe kwa washiriki wengine. Hakikisha una muda wa kutosha, na uwape msaada unaohitajika.

Lengo ni kuwasaidia kutambua - ni mapato gani ya ziada wanayotarajia kuyapata kutokana na kuwa na jengo jipya/ mashine/ mkopo?

Pindi watakapokamilisha kuifanyia kazi mifano yao kwenye makundi, unaweza kuwasaidia na kazi ya mfano nyingine ifuatayo:

1. Kazi nyingine ya mfano: mikopo

Ni muhimu sana kuzingatia malipo ya riba. Ikiwa unakopa 500,000 na kulipa riba ya 10% kwa mwezi kwa miezi mitatu, gharama ya jumla ya kukopa ni sh 150,000/=. Unakopa 500,000 na kulipa 650,000 baada ya miezi mitatu.

Njia moja kutafakari juu ya hili ni kama vile unanunua kwa mfano friji, ikiwa utaweka akiba na kuinunua kutokana na akiba yako, itakugharimu 500,000/=. Ukichukua mkopo, friji hiyo itakuwa imekugharimu sh 650,000/=. Je, uko tayari kulipa zaidi kununua hiyo friji? Je, kweli unalhitaji kwa wakati huo, au ni bora kuweka akiba na kununua bila mkopo?

Lakini ikiwa mkopo unaweza kuongeza faida yako, basi hii inaweza kuwa hatua nzuri. Lakini inapaswa kuzalisha faida ya ziada inayozidi kiasi cha riba ya mkopo unayotakiwa kuilipa.

Felista anadhani kuwa itakuwa vizuri kuchukua mkopo ili kupanua biashara yake ya mkaa. Anahitaji kufanya hesabu kuona kama atapata faida na kwa kiasi gani. Anatambua kuwa njia mojawapo ni kwa kununua msitu mkubwa zaidi. Amefanya hesabu na kuona kama atanunua msitu kwa 200,000/= angapata faida ya 50,000/= .

Lakini, kama angeweza kununua msitu mkubwa zaidi kwa 500,000/= angeweza kupata faida ya 200,000/=. Anaweza ama kufanya kazi kwa kununua misitu 2 ya 200,000 kwa mwezi au msitu 1 wa 500,000/= .

Ikiwa atakopa 500,000/= ili kununua msitu mkubwa, je, ataongeza faida yake?

Njia moja ya kufikiria juu ya hili na kufanya mahesabu rahisi, ni kwa kuangalia faida katika sh 100,000 / =.

Kutumia mfano wa kwanza, anapata faida ya 25,000/= kwa 100,000/=.

Katika mfano wa pili, anapata 40,000/= kwa 100,000/=. Kwa hiyo inaonekana kama inaweza kuwa na faida.

Lakini anapaswa kulipa riba ya 10% kwa mkopo. Kwa sh550,000 atalipa sh50,000/=. Katika mwezi anaweza kupata faida ya 100,000/= ikiwa atafanya misitu miwili kwa faida ya 50,000/= kila mmoja

Au anaweza kupata 200,000/= faida kutoa 50,000/= ya riba atabaki na 150,000/=.

Kipindi cha 6. Fikra inayokua na mikakati ya biashara

Lakini kama hatatengeneza faida kama kwa kwenye mfano huu, ina maana mkopo huu utakuwa na gharama kubwa na kula faida yake. (Itamkata)

Turudi kwenye mfano wa mashine. Labda ni faida kwako ukinunua mashine kwa milioni 10. Lakini ikiwa gharama halisi pamoja na riba ni milioni 12 au zaidi, hii inawezekana isilete tena faida. Lazima ujaribu kufanya mahesabu ili kujua kama kutakuwa na faida au la.

4. Kuangalia maendeleo ya utunzaji wa rekodi

Waombe washiriki kuleta kumbukumbu zao za kifedha kwenye mafunzo kila wiki ili uweze kuwasaidia

Pitia makadirio yao machache

- Je, gharama zimejumlishwa ipasavyo?
- Je, faida kwa kila kipengee zimepelekwa kwa usahihi kwenye muundo wa muhtasari?
- Je, wamekumbuka gharama za jumla zisizo za moja kwa moja?
- Waulize wameonaje maendeleo yao katika kutunza kumbukumbu hizo?

Ikiwa kuna eneo la kufanyia marekebisho, hakikisha mmiliki anaelewa kipi ni sahihi na jinsi ya kukifanya kwa usahihi.

5. Tazama kwengine

Kama zoezi la kufanya mahesabu ni gumu? Je, washiriki wanaweza kufanya nini wenyewe? Wanao wafanyakazi wa PFP 2 kwaajili ya kuwasaidia, au labda wanawajua watu katika familia au jamii zao ambao ni wazuri katika mahesabu ya biashara. Jambo muhimu ni kuelewa umuhimu wa kufanya mahesabu, kujua kama faida inapatikana au la, na kufikiri kuwa ni hesabu gani unaweza kufanya ili kupata jawabu. Ikiwa hawawezi kufanya mahesabu kujua kama kuchukua mkopo itakuwa na faida au la, inamaanisha hawapaswi kuchukua mkopo! Somo la kuondoka nalo ni kwamba huwezi kujua kuwa unapata faida bila kufanya mahesabu, usidhanie tu kuwa mkopo, mashine au jengo vitapelekea biashara kuwa na faida zaidi.

Muulize kila mshiriki kile alichojifunza, na ikiwa kuna 'kazi watakazoenda kuzifanyia nyumbani' - kwa mfano, ikiwa watakwenda kujaribu kufanya mahesabu ya kitu ambacho walikuwa wamepanga kufanya kwa biashara zao. Ikiwa ni hivyo, waagize warudi na mahesabu hayo kwenye kipindi kinachofuata ili uweze kuwashauri na ili wengine waweze kujifunza.

Kipindi cha 7. Muundo wa Biashara

Usuli

Muundo wa biashara unarahisisha upangiliaji wa biashara kwa kuigawanya biashara katika maeneo tisa muhimu. Kutumia Muundo wa Biashara katika kuipangilia biashara itakupatia faida tatu:

- Kwanza inampatia mjasiriamali urahisi wa kuvifanyia kazi vipande anavyoweza kuvimudu kwa urahisi pale wanapojenga mpango wa biashara zao kwa ujumla.
- Pili, inahakikisha kwamba hakuna sehemu ya biashara inayokuwa imesahaulika katika kuipangilia.
- Tatu, kwa sababu vipengele hivi tisa katika Muundo wa biashara vinaingiliana, muundo unasaidia kuongeza nafasi ya biashara kufanikiwa. Makosa kama ya kutoa thamani (bidhaa/ huduma) kwa mteja asiyesahihi au kutumia njia ya kuwafikia wateja zisizo na ufanisi kuwafikishia thamani (bidhaa/ huduma) wateja yanaepukika endapo nyenzo ya Muundo wa biashara ikitumika kufanya mipango ya biashara.

Lengo: Kutambulisha wazo la kutumia mtandao wa Pinterest kuboresha ubora wa bidhaa yako.

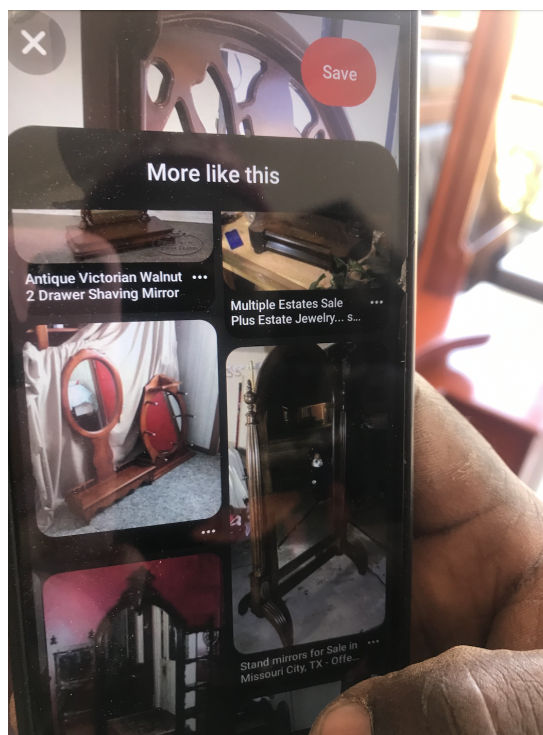
Kutambulisha dhana ya Muundo wa Biashara na kuanza kufanyia kazi vipengele viwili vya kwanza muundo wa biashara. Washiriki wafanyie kazi thamani waliyokuwa wanaitengeneza zamani na wanayoitengeneza sasa kwaajili ya wateja na kuchunguza wateja wanaowezekana kufikiwa ambao bado hawajawafikia na mahitaji yao halisia ambayo yanatakiwa kukidhiwa.

Hatua za uwezeshaji

1. Zoezi: Kutumia Pinterest ili kuboresha biashara yako

Waulize swali washiriki: Je, utautumiaje mtandao ili kupata mawazo ya jinsi ya kuboresha bidhaa yako endapo huajui kuutumia mtandao na kuzungumza Kiingereza? Seremala mmoja mbunifu kutoka Mafinga ameweza kupata dondoo za bidhaa mpya katika mtandao wa Pinterest japo hajui kiingereza. Namna ya kutumia Pinterest: Ingia pinterest, chagua sehemu ya kutafuta, bofya kamera iliyopo kwenye chumba cha kutafutia, piga picha ya kifaa chako (meza/ kabati/ kiti) na uone mapendekezo kwa kubofya sehemu ya 'more like this'.

Kipindi cha 7. Muundo wa Biashara



Tunatumaini washiriki tayari wana anwani ya barua pepe ambayo wanaweza kuitumia kufungua akaunti ya pinterest. Waonyeshe kwa ufupi jinsi programu hiyo inavyofanya kazi kwa kuwaongoza kwa vitendo juu ya namna ya kuchukua picha ya kitu chochote na kuiweka kwenye programu na kuweza kuona vitu vingine kama hivyo kwa kubofya maneno 'more like this'.

Washiriki wanasemaje kuhusu zoezi hili. Matumaini yetu ni kuwa imekuwa rahisi sana! Tunataka kuona hisia ya mshangao, kwamba wanaweza kujifunza kitu kikubwa kwa njia rahisi na katika muda mfupi, kitu ambacho kinaweza kutanua wigo wa bidhaa na masoko nje ya Makete. Washiriki watoe maoni yao jinsi wanaweza kutumia pinterest katika maisha yao na katika biashara zao.

2. Tambulisha mfumo Muundo wa Biashara

Waeleze washiriki kwamba biashara yoyote inaweza kugawanywa katika maeneo (matofali) tisa na kwamba katika wiki zijazo kila eneo litapitiwa, tukianza na maeneo mawili katika kipindi cha leo ambayo ni Thamani na Makundi ya Wateja.

Maeneo haya mawili ya mwanzo ni muhimu sana na yanahitaji muda mwingi kufikiri utahitajika kwaajili ya maeneo haya. Kila mshiriki anapaswa kufanya kazi hii peke yake, hivyo hakikisha unatoa muda utakaowatosha kufanyia kazi maswali utakayowapatia yatakayowaongoza kuyafanyiakazi maeneo haya mawili, usiwaharakishe, watahitaji daftari la kuandikia zoezi hili.

Kipindi cha 7. Muundo wa Biashara

Makundi ya Wateja

Washariki wanatakiwa:

1. Kuainisha wateja wao

Wateja wanaowafikia ni kina nani? Uchambuzi wa wateja wao uwe bayana - ni wazee, au vijana, au wanafunzi, wanafanya kazi gani nk.

2. Kubainisha ni wapi wateja wao halisi wanatoka

Wateja waliowaorodhesha kwenye namba 1 wanatoka wapi? (Je, wanatoka ndani ya kijiji, nje ya kijiji, nje ya wilaya / mkoa?)

3. Kuangalia idadi ya wateja ambao wamekuwa wakiwafikia mpaka sasa.

Je, wamekuwa wakiongezeka idadi yao? Je, wanapungua? Au idadi yao imebakia ile ile?

4. Kuainisha kama wateja wao ni watu binafsi au taasisi.

Je, wateja wao ni watu binafsi au taasisi kama shule? Wabainishe.

5. Ni watu gani ambao wanaweza kuwa wateja wao (ndani na nje ya eneo lao) ambao hawajafikia bado?

Hatimaye, waambie washiriki kuorodhesha makundi ya wateja wanaowahudumia sasa na wale ambao wanaweza kuwapata kuwa wateja wao .

Thamani

Baada ya kupitia wateja wao wa sasa na wale ambao wanaweza kuwa wateja wao badae, sasa wanahitaji kutazama upya kile wanachokitoa sasa kwa wateja wao na nini wanaweza kuwapatia zaidi.

Washiriki wanatakiwa kutambua:

1. Mabadiliko ambayo wameshawahi kuyafanya kwenye bidhaa zao mpaka sasa.

Kuna mabadiliko gani katika bidhaa zao za sasa ikilinganishwa na wakati walipoanza biashara? (Washiriki waweke bayana mabadiliko ambayo wameyafanya kama vile ubora, mtindo, kutoa bidhaa mpya)

2. Kuna vitu gani vya kipekee ambavyo vinawavutia wateja kununua bidhaa zao. Ni mambo gani ambayo yanawavutia wateja kununua bidhaa zako kwa sasa?

3. Kuna mapungufu yoyote katika bidhaa yanawayozuia kulifikia kundi fulani la wateja.

4. Wanawezaje kujifunza vitu vipya wanavyoweza kufanya ili kuboresha bidhaa zao na kuweza kuwavutia wateja wapa?.

Dondoo kwa mwezeshaji: kwa mfano watengenezaji wa samani wanaweza kutembelea biashara zingine ambazo zinafanya vizuri zaidi kuliko wao, pia

Kipindi cha 7. Muundo wa Biashara

wanaweza kuongea na wataalamu, wanaweza kubuni bidhaa pamoja na wateja, kutumia mtandao nk.

Waambie kuwa wataendelea na maeneo mengine katika vipindi vya nane na tisa.

3. Muhtasari

Kuelewa kwa undani bidhaa yako, thamani na wateja ni muhimu katika kufahamu utambulisho wa biashara yako na kile ambacho kinachoifanya biashara yako iwe maalum au ya kipekee.

Kipindi cha 8. Muundo wa biashara sehemu ya 2: Kutumia rasilimali zilizo karibu na wewe

Lengo: Ili kuwasaidia washiriki kutambua rasilimali za kijamii na za kifizikia (physical) walizonazo ambazo wanaweza kuzitumia kuboresha biashara zao. Lengo ni kuhamisha msisitizo kutoka kwenye kupata mtaji kutoka nje, na kujielekeza kwenye kile walichonacho.

Mahitaji

Picha ya jangwa la Sahara
Fomu ya rasilimali: kijamii na Kifizikia

Hatua za uwezeshaji

1. Marudio

Washiriki wafanye marudio ya yale maeneo mawili ya Muundo wa Biashara yaliyojadiliwa katika kipindi kilichopita. Je, washiriki wana chochote kipya ambacho wamekifikiria kuhusu kuboresha biashara zao tangu kipindi cha mwisho cha mafunzo.

Waelezee washiriki kwamba katika kipindi hiki mtapitia maeneo matatu ya Muundo wa Biashara ambayo ni Shughuli za Msingi, Rasilimali za Msingi na Wadau wa Msingi.

2. Maeneo matatu yanayofuata ya Muundo wa Biashara: Shughuli za Msingi

Anza na kipengele cha Shughuli za Msingi, kama njia ya haraka na rahisi ya kuwafanya washiriki waanze kufikiria juu ya biashara zao kabla ya kujadili rasilimali ambayo ni mada kubwa. Washiriki waanze kwa kuorodhesha shughuli zote muhimu wanazozifanya sasa katika biashara zao. Je, kuna shughuli yoyote ambayo inahitaji kufanywa kwa haraka zaidi au kupata mtu mwingine wa kuifanya ili biashara zao kuwa na tija zaidi?

Waulize ikiwa wanataka kuboresha biashara kwenye eneo kama la bidhaa wanazozalisha, ni shughuli gani nyingine muhimu za ziada ambazo wangehitaji kuzifanya au kupata mdau wa kufanya kazi pamoja nae?

3. Rasilimali

Waambie washiriki wapige picha kama wamesafirishwa hadi jangwa la Sahara (onyesha picha ya jangwa hilo na wajione wapo katika ya jangwa hilo). Uliza maswali haya; Angalia mazingira hayo - ni rasilimali gani unazoziona? Je, utawashaje moto kupika? Utakula nini? Unaweza kutengeneza samani kutumia nini?

Kipindi cha 8. Muundo wa biashara sehemu ya 2: Kutumia rasilimali zilizo karibu na wewe

Baada ya majadiliano mafupi ya maswali hayo, sasa warudishe washiriki fikra zao kwenye mazingira yao ya nyumbani. Sasa wanajisikiaje? Je, kuna rasilimali nyingi walipo?

Washiriki waorodheshe rasilimali zote za msingi wanazozitumia kwa sasa katika biashara zao. Kisha wafikirie kama rasilimali hizi wanazitumia ipasavyo. Baada ya hapo waambie wafikirie kuhusu rasilimali nyingine zinazoweza kuwasaidia kuboresha bidhaa zao au kukuza biashara zao, ambazo hawazitumii kwa sasa. Unaweza kutumia mifano ifuatayo ili kuwasaidia washiriki kuanza kufikiria ama unaweza kutumia mifano yako mwenyewe.

Rasilimali za Kijamii	Jinsi utakavyozitumia
Mpwa	Yuko vizuri katika mitandao ya kijamii, angeweza kunisaidia kufungua akaunti ya instagram
Bwana Mbilinyi, muumini mwenzangu kanisani	Yuko vizuri katika biashara, naweza kumwomba aangalie mahesabu yangu, na kunishauri kupangilia zaidi
Shangazi, yuko Mafinga	Naweza kumpigia simu aniulizie bei za samani pale Mafinga
Mtandao	Kupata mawazo/mitindo mipya ya samani

Rasilimali vitu au za kifizikia	Jinsi utakavyozitumia
Vipande vidogo vya mbao	Naweza kubuni fenicha mpya zinazotumia vipande vipande
Maranda	...
Shamba	...

4. Wadau wa Msingi

Waulize washiriki ikiwa wana mtu yeyote ambaye kwa sasa wanashirikiana naye, na ni faida gani wanazopata kutokana na ushirikiano huo? Inawezekana kuwa kuna mtu ambaye anawasaidia kupata vifaa wanavyohitaji kutoka Dar au inaweza ukawa ushirikiano ambao ni mkubwa zaidi.

Kipindi cha 8. Muundo wa biashara sehemu ya 2: Kutumia rasilimali zilizo karibu na wewe

Je, kuna washirika bora zaidi ambao wanaweza kufikiria kufanya nao kazi? Je, kuna watu wowote ambao wana rasilimali wanazozihitaji, na wanaweza kushirikiana nao?

5. Muhtasari

Wakumbushe washiriki kuhusu vipindi vya awali juu ya fikra isiyokua na inayokua katika kukuza biashara zao. Je, wanaweza kufikiria mfano wa fikra isiyokua kuhusu biashara? Kwa mfano, lazima nipate mtaji zaidi ili kukuza biashara yangu. Pata washiriki kushirikisha kile walichojifunza kutokana na kufikiri juu ya rasilimali walizonazo.

****Wakumbushe washiriki kuendelea kutunza kumbukumbu za kifedha za biashara zao, na waje nazo kwenye kipindi kijacho ili uweze kuwapatia ushauri zaidi pale itakapohitajika.**

Kipindi cha 9. Ubunifu

Usuli

Kutoa bidhaa au huduma za kipekee ambazo zinatimiza mahitaji ya wateja vizuri zaidi ni njia ya uhakika ya kupanua wigo wa soko. Wafanyabiashara, hasa watengenezaji samani wanaweza kulenga ya kuboresha bidhaa zao kutoka kwenye kiwango cha kuwahudumia wateja wa soko la mahali wanapoishi ambapo wateja wengi wanataka bidhaa za kawaida tu na kwenda kwenye viwango vya juu vya kuwafikia wateja nje ya maeneo yao wanayoishi. Pia wanahitaji kujipa changamoto wenyewe ya kubuni bidhaa mpya za kisasa ambazo zinaweza kuuzika kwa bei za juu na kuwaletea faida kubwa.

Malengo

Kuwahimiza washiriki kufikiria kuhusu njia mpya za kufanya ubunifu kwenye biashara zao, kwa kufikiri nje ya boksi na kupata hamasa kupitia kuziona picha za bidhaa mpya za kibunifu.

Washiriki watumie njia hii ya kufikiria kiubunifu ili kuweza kupata mawazo mapya ya mikondo mipya ya mapato kwenye biashara zao.

Mahitaji

- Picha kutoka Pinterest zenye kuonyesha samani za kibunifu
- Orodha ya vitu vya kutumia katika zoezi la kufikiri kibunifu

Hatua za uwezeshaji

1. Mchezo

Fanya mchezo huu mfupi ili kuwapatia washiriki shauku ya kipindi kabla ya kuendelea na zoezi la Muundo wa Biashara.

Waulize washiriki - ni sifa gani ni za lazima kuwepo kwenye kiti? Wanaweza kusema - kinapaswa kuwa na miguu minne, sehemu ya kukalia, sehemu ya kuegemea, kuwa cha mbao n.k. waonyeshe washiriki bodi hii ya pinterest na uwape muda wa kujadili kile walichokiona kwenye picha. Lengo la shughuli hii ni kupanua mawazo yao juu ya kile kinachowezekana katika utengenezaji wa kiti, kuondokana na mawazo ya kawaida ya 'jinsi kiti kinatakiwa kuwa/kuonekana' na kuona aina mbali mbali ya jinsi kiti kinaweza kutengenezwa.

<https://www.pinterest.co.uk/naomi5756/viti-bunifu/>

au scan QR code ifuatayo kupata kiungo (link)

Kipindi cha 9. Ubunifu



Kisha wagawe washiriki katika makundi madogo na uwaambie watumie dakika tano kujadili faida ambazo zinaweza kupatikana endapo biashara ikiwa ina ubunifu. Ruhusu kundi moja litoe majibu yao na mengine yaliyobakia yajazie majibu ambayo kundi linalofanya uwasilishaji halijayagusia.

Dondoo kwa mwezesaji: kupata wateja zaidi, kuongeza kiwango cha faida, kupunguza gharama za uzalishaji na kuongeza ufanisi kwenye uzalishaji.

Katika kipindi hiki tutajikita katika kufanya ubunifu kwenye bidhaa (Na si muundo wa biashara au mchakato).

2.Ubunifu katika malighafi

Soma hadithi fupi ya baiskeli ya mianzi iliyotengenezwa nchini Ghana (unaweza pia kuwaonyesha picha zake)



Kemi ni mwanamke kutoka Ghana ambaye anatengeneza baiskeli za mianzi. Baiskeli zake ni bei nafuu zaidi ya baiskeli za kawaida na wanawake wengi hutumia kubebea maji na bidhaa nyingine na watoto wanaosoma shule za mbali wanazitumia kwenda shule.

Waweke washiriki katika vikundi vidogo vidogo na wajibu swali lifuatalo:

Je, wanadhani Kemi alikuwa mbunifu? Endapo jibu lao ni ndiyo, waulize waseme kwa nini Kemi alikuwa mbunifu (kwa kutengeneza baiskeli ya mianzi)

Dondoo: Kemi alitumia malighafi tofauti zilizopatikana katika mazingira yake (mianzi) na kuweza kutengeneza baiskeli na matokeo yake alipunguza gharama za uzalishaji na baiskeli hizi zikauzwa kwa bei nafuu zaidi kwa wateja.

Kipindi cha 9. Ubunifu

Wakumbushe kuhusu ule mchezo walioucheza mwanzoni mwa kipindi na waulize kile walichojifunza kuhusu ubunifu hadi sasa, kwa kuzingatia matukio yote mawili.

***Dondoo:** Unaweza kuzifanyia ubunifu bidhaa zako kwa kuvunja mazoea, kama vile kuwa na fikra za kwamba lazima meza iwe na miguu minne au kitu fulani lazima kiwe na umbo fulani, fikiria upya na uje na muundo usio wa kawaida. Pia njia nyingine ya ubunifu ni kutengeneza bidhaa kama inavyotengenezwa kwa kawaida lakini ukatumia rasilimali ambayo kwa kawaida huwa si sehemu ya malighafi inayotumika kuitengenezea bidhaa hiyo husika.*

Katika makundi madogo washiriki wanaofanya biashara za aina moja na uwaambie wajadili rasilimali ambazo kwa sasa hawazitumii katika uzalishaji lakini wanafikiri wahitaji kuzijaribisha kama zinaweza kutumika.

3. Kuifanyia ubunifu bidhaa

Waonyeshe picha zaidi za bidhaa kiubunifu hapa shorturl.at/hrtF5 na uwaulize nini kingine wamejifunza kuhusu ubunifu.

Zoezi:

Waambie kila mshiriki achore miduara kumi (wanaweza kutumia sarafu yoyote) kwenye daftari ama karatasi ikiwa hawana daftari. Wape dakika tano kugeza miduara ile kuwa kitu tofauti na cha kipekee ambacho kina umbo la duara kwa mfano tairi la gari. Waendeleo kubadilisha duara hizi na baada ya dakika tano zoezi lisimamishwe hata kama hawajakamilisha kubadilisha maduara yote. Chagua washiriki waliofanikiwa kubadilisha maduara yote kumi ama waliokaribia na kumi na waonyeshe wengine ambacho wamechora.

Waulize washiriki waelezee uzoefu wao kuhusu zoezi hilo, je waliliona gumu ama rahisi?

Katika makundi madogo washiriki wafikiri ni aina gani ya vitu ambavyo wanaweza kutengeneza kutumia mbao (kama vile kwenye lile zoezi la miduara sasa walivyochora vitu tofauti) ambavyo ni tofauti kabisa na samani za kawaida (kama vile meza, viti, makabati, nk) vyenye matumizi tofauti kama vile kwenye michezo, michezo ya watoto, elimu, mapambo, urembo nk. Wape dakika 20 kufanya zoezi na muda utakapokwisha washiriki waonyeshe vitu ambavyo wameweza kuvibuni.

4. Ubunifu katika biashara yako

Wagawe washiriki kwenye makundi madogo yakiwa na washiriki wanaofanya biashara zinazofanana. Waambie wafikirie ni aina gani ya ubunifu wanaweza

Kipindi cha 9. Ubunifu

kuongeza kwenye biashara zao. Kisha lipatie kila kundi nafasi ya kuwasilisha mawazo yao mbele ya kundi zima.

Kipindi cha 10. Kutumia rekodi kufanya maamuzi ya biashara

Usuli

Tunatumaini mpaka wakati huu, baadhi ya washiriki watakuwa wameanza kutunza kumbukumbu za biashara kwa muda sasa, na watakuwa na taarifa muhimu za mapato na matumizi yao ya biashara. Katika vipindi vya awali utakuwa umezipitia kumbukumbu zao za biashara na kuwasaidia washiriki kuziweka kumbukumbu zao vizuri. Katika kipindi hiki utaanza kuchambua taarifa hizi ili kuwasaidia kuweka mipango ya biashara zao.

Malengo:

1. Kuelewa muundo wa gharama ya biashara na upangaji wa bei ya bidhaa
2. Kupitia kumbukumbu za kifedha za biashara ili kuchambua kinachoweza kufanyika ili kuongeza faida pamoja kupunguza gharama au kuiwekeza faida

Mahitaji

Madaftari yenye kumbukumbu za kifedha za biashara

Hatua za uwezeshaji

1. Kujikumbusha

Ni matofali/ vipengele mangapi katika Muundo wa biashara unaweza kuyakumbuka? Hadi sasa tumepitia makundi ya wateja, thamani, Shughuli za msingi, rasilimali na wadau wa msingi. Leo tutaendelea kwa kuangalia Muundo wa Gharama.

Kuna wakati tulimskia mfanyabiashara wa samani akisema “Tuliendelea kutunza kumbukumbu za biashara lakini bado hatupati mkopo! Kwahiyo tuliacha.” Washiriki wanafikiria nini kuhusu hilo? Je, yuko sahihi?

Dondoo kwa wawezeshaji: ni wazi seremala huyo anadhani kuwa lengo pekee la kuweka rekodi ni kwa ajili ya kupata mkopo, lakini vipi kuhusu manufaa ya kutunza kumbumbu ili kumsaidia mtu kuisimamia biashara yake? Anataka kuweka rekodi ili tu kupata mkopo lakini pia ni muhimu kujua faida ili kujua kama mkopo utasaidia kuongeza faida yako, na ikiwa utaweza kumudu marejesho.

2. Kupitia gharama za msingi

Anza kwa kuangalia ni aina gani ya gharama walizonazo? kwa mfano malighafi, wafanyakazi, usafiri nk.

Je, wanajua kiasi cha asilimia cha gharama ya jumla ya haya makundi tofauti yanachokitengeneza? Ni maeneo gani yenye gharama kubwa? Na gharama ndogo zaidi? Je, wanaweza kugundua kutoka kwenye kumbukumbu zao za biashara?

Kipindi cha 10. Kutumia rekodi kufanya maamuzi ya biashara

Ni gharama gani zisizobadilika na hakuna kitu unachoweza kufanya kuzibadili? Ni gharama gani ambazo wanaweza kuzidhibiti?

Je, kuna uwezekano wowote wa kupunguza baadhi ya gharama?

Ni gharama gani nyingine wataziingia endapo wataboreshabiashara zao? Mfano. ikiwa watanunua mashine, kutakuwa na gharama mpya ya umeme, matengenezo na matunzo.

Ni jinsi gani wanapanga bei zao za bidhaa na huduma? Je, wanapata faida ya kutosha au la, na kwa nini? Wanaweza kufanya nini kuhusu hilo?

Mambo mengine ambayo wafanyabiashara wanaweza kufanya ili kuongeza faida zao:

- Usimamizi mzuri wa malighafi
- Kudhibiti gharama zinazohusika katika ununuzi wa malighafi

3. Kujilipa mwenyewe

Je, wanafanyaje kuhusu swala la kujilipa? Muulize mmiliki kama ana mfumo wowote ambao anautumia kujilipa mwenyewe. Je, anajitenga kwenye biashara kama mmiliki wa biashara?

Muulize mmiliki maswali yafuatayo ili apate kuelewa umuhimu wa kuitenganisha biashara na mmiliki wake.

Kuna tofauti gani kati ya kipato cha mmiliki wa biashara na kipato cha mfanyakazi?

Dondoo kwa wawezeshaji: kipato cha mfanyakazi kina ukomo, hawezi kuchukua zaidi ya kile alichosaini katika mkataba wake kama mshahara. Lakini wamiliki wengi wa viwanda hawana ukomo wa kuchukua fedha katika biashara zao, kama hawatajitenganisha na biashara zao wanaweza kuchukua fedha zaidi katika biashara wakati wowote wanaotaka.

Nini kinaweza kutokea kwa biashara ikiwa mmiliki anachukua pesa bila mpango?

Dondoo kwa wawezeshaji: Mmiliki anaweza kuchukua pesa zaidi ya faida iliyotengenezwa na biashara yake na hivyo kusababisha hasara.

Mshauri mmiliki kujilipa mara moja au mbili kwa mwezi na kiasi hicho cha malipo kinapaswa kuzingatia kiasi cha faida ambacho biashara imepata. Pia wakumbushe kwamba sehemu ya faida kwa mwezi fulani inaweza kupelekwa mbele ili aweze kujilipa katika msimu ambao mapato ya biashara ni madogo. Wanapaswa kujaribu kwa bidii kupunguza matumizi yao binafsi ili wasishawishike kujilipa zaidi ya vile biashara inavyoweza kuwalipa.

Pia wanahitaji kutunza pesa ya biashara sehemu tofauti na sehemu pesa ya mmiliki inapotunzwa, ili kuepuka kujichanganya na kujikuta anatomia pesa ya biashara bila

Kipindi cha 10. Kutumia rekodi kufanya maamuzi ya biashara

kutambua. Njia bora ni kuweka fedha za biashara katika akaunti tofauti na ya mmiliki, ila waache wafikirie njia ya kuzitenganisha wenyewe.

4. Kuona mwenendo katika biashara yako

Pitia faida kwa kila kazi, na angalia kama kulikuwa na kazi ambazo zilikuwa na faida zaidi, ni aina gani ya kazi? Je, inawezekana kwa mmiliki kuendelea kufanya kazi hizo zaidi ya nyingine? (Swali hili linamlenga zaidi seremala)

Hesabia idadi ya kazi ambazo biashara imezifanya kwa mwezi fulani, ni idadi ya kutosha au ndogo? Ikiwa ni kazi chache, je inawezekana sababu ilikuwa kila kazi ilichukua muda mrefu sana kukamilika? Au kwa sababu hakukuwa na wateja wa kutosha?

Ikiwa kazi zilichukua muda mrefu zaidi, je, ziliwapatia faida ya kutosha? Au kama kazi zilikuwa chache basi mmiliki anapaswa kutafuta jinsi anavyoweza kupata kazi zaidi.

5. Kukuza biashara kutumia faida

Waulize washiriki kutaja vyanzo vya mtaji ambavyo vinaweza kutumika kukuza biashara

Dondoo kwa wawezeshaji

- *Kuiwekeza faida ya biashara iliyobakizwa*
- *Uwekezaji kwa kutumia mtaji uliokopwa*

Waulize washiriki kutaja maeneo ambayo faida iliyobakizwa inaweza kuwekezwa?

Dondoo kwa wawezeshaji

- *Makusanyo ya faida yanaweza kuwekezwa katika vifaa vya uendeshaji wa biashara*
- *Inaweza kutumika katika marejesho ya mkopo wa biashara*
- *Inaweza kutumika kulipa mkopo*
- *Inaweza kutumika kununua malighafi kwenye msimu ambao bei ni ya chini au kununua vifaa kwa bei ya jumla kwa wingi*
- *Kuwekeza katika kutafuta wateja wapya*

Acha mfanyabiashara afanye uamuzi wa jinsi ya kutumia faida anyoibakiza na kupanga mpango rahisi kwa kile atakachokiamua, kwa mfano ikiwa wanataka kuchukua mkopo? Ni mkopo kwaajili ya nini? Utaathiri vipi biashara? Ni kiasi gani wanaweza kuchukua kulingana na uwezo wa faida yao wa kulipa mkopo na riba?

Kipindi cha 10. Kutumia rekodi kufanya maamuzi ya biashara

6. Muhtasari

Muulize kila mshiriki kuwa anafikiri ni yapi manufaa ya kutunza kumbukumbu za biashara walizonazo, na namna zinavyoweza kuwasaidia. Je, kuna mtu yeyote aliyebadili mtazamo wake wakati wa kipindi na kugundua faida mpya?

Kipindi cha 11. Kutafuta Wateja Wapya

Usuli

Kipengele cha mwisho cha Muundo wa biashara kitakachofanyiwa kazi ni kukuza idadi ya wateja. Wamiliki wa viwanda mara nyingi huhisi hawana msaada wakiwasubiri wateja kuja kwao, na hawajui jinsi ya kuyafikia masoko mapya. Haimaanishi ni lazima kutafuta masoko kwenye mitandao ya kijamii tu- kuna njia nyingine rahisi za kufikia wateja wako - hata tu kumpigia mtu simu na kuuliza!

Lengo:

- SMEs kutafakari juu ya mawasiliano yao na wateja kupata njia za kivitendo za kukuza kiasi cha wateja wao
- Kuleta kwa pamoja mawazo yote kuanza kuifanyia kazi mipango ya kuboresha biashara

Hatua za uwezeshaji

1. Majadiliano juu ya mahusiano na wateja

Ongoza majadiliano na washiriki juu ya maeneo manne yafuatayo yanayohusiana na wateja. Unaweza kuyatumia maswali kusaidia kufanya mjadala kuwa mzuri zaidi - usiyasome tu, lakini uyatumie kusaidia kuchochea majadiliano zaidi.

Mahitaji ya soko (ambalo bado halijafikiwa):

Wata wenye uwezekano wa kuwa wateja wao ni kina nani (watu binafsi na taasisi) kwa bidhaa zao za sasa na wako wapi? Watakuwa tayari kulipa kiasi gani? Unawezaje kujua bei za bidhaa zinazofanana na zako?

Mbali na bei nzuri, kuna sifa nyingine yeyote yenye ushawishi kuhusiana na bidhaa yako ambayo unaweza kuitumia kuwavutia watu wenye uwezekano wa kufanyika wateja wako?

Njia:

Umefanya nini ili kupata wateja, na inafanya kazi? Je, una wateja wa kutosha? Ni njia gani nyingine au zilizoboreshwa za wateja kupata taarifa kuhusu bidhaa zako?

Usambazaji bidhaa:

ni kwa namna ipi bidhaa zao kwa kawaida hufikia wateja wao, je, wana mfumo maalum? Ikiwa hawafikishi wao wenyewe bidhaa kwa wateja wa mwisho, ni nini kinachowazuia? Wateja wako wangependaje kupata bidhaa yako? Njia hizo wanazozitaka ni salama kiasi gani? Nani anaweza kukusaidia katika ufikishaji wa bidhaa na ni kiasi gani itakugharimu kumtumia mdau kuwafikishia wateja bidhaa?

Mahusiano ya Wateja:

Waulize washiriki kama wana wateja wowote wanaorudi tena kwao kununua bidhaa zao. Je, wateja wanafurahia huduma zao? Je, wanafanya chochote ili kuwafanya

Kipindi cha 11. Kutafuta Wateja Wapya

wateja warudi au kununua zaidi au kuwatambulisha kwa wateja wengine? Kama sivyo, wanaweza kufanya nini?

2. Zoezi la "kunadi"

Wamiliki wafanye mazoezi ya kuzungumza na mtu mwenye uwezekano wa kuwa mteja ambaye hawajawahi kukutana naye kabla na kumshawishi anunue bidhaa zake. Wengine watoe mrejesho - hasa kile walichopenda kuhusu 'kunadi' kule, na nini kingeweza kuboreshwa.

3. Marudio: Mto wa maisha wa biashara na malengo

Washiriki wafikiri na kujikumbusha kwenye somo la mto wa maisha wa biashara, ambapo walizingatia mafanikio na magumu ya biashara zao na malengo yao na ndoto za siku zijazo. Wanaweza kufumba macho kama wanataka. Watumie muda mfupi kufikiria muonekano wa biashara zao zinawezakuonekaje baada ya kipindi cha miaka 3 au 5. Bidhaa zao zitaonekanaje, wateja wao watakuwaje, kama wakipenda wanaweza kujipigia picha na kujiona wakiweka benki faida kubwa!

4. Mpango wa kuboresha biashara

Tukichukulia kwamba kila mmiliki wa biashara anataka kukuza kiasi cha faida anachopata, sasa ni wakati wa kuweka mipango ya jinsi ya kukuza biashara (au kuanza biashara tofauti) ili kuboresha faida. Waambie washiriki waanze kufikiria juu ya mambo yote waliyojifunza kupitia kozi hii. Na hii inaweza kujumuisha yafuatayo:

- Kuangalia kama kuna sababu ya msingi kwa nini kitu fulani hakiwezekani, au hii ilikuwa tu fikra isiyokua.
- Ikiwa wanaogopa kufanya kitu kipya ambacho hawajawahi kukifanya kabla.
- Kuto kufanya kazi kwa hisia tu lakini kufanya mahesabu na kujua ni kitu gani kitaleta faida nzuri.
- Siyo tu kudhania kwamba ni suala la mtaji ila kuangalia rasilimali nyingine zote walinazo, zinazoweza kuwasaidia kukuza biashara.
- Siyo tu kudhani kwamba hakuna soko, lakini kwenda nje kutafuta masoko
- Kufikiria juu ya kile soko linahitaji / linatafuta.
- Ukuaji unachukua muda, na unapaswa kufurahia mchakato wa ukuaji na usifadhaike wakati mambo hayaendi haraka kama unavyotaka.

Wapatie fomu washiriki kujaza baadhi yamalengo yao (mfano maeneo ya kuboresha) na hatua maalum watakazozifanyia kazi ili kuyafikia malengo hayo.

Waongoze washiriki kuhakikisha hatua wanazoweka ni mahsusi kadiri inavyowezekana. Angalia mfano hapa chini

Kipindi cha 11. Kutafuta Wateja Wapya

Lengo	Hatua ya kwanza
Kukuza soko la bidhaa zangu	Kutembelea maduka mjini kuona wana bidhaa zipi
Kutambua faida ya biashara yangu	Kuanza kutunza kumbukumbu za biashara na kuzisoma kila wiki kupanga biashara yangu vizuri
Kuboresha ubora wa bidhaa zangu	Kufungua pinterest kila wiki kupata fikra mapya

Muhtasari

Hongera! Umefikia mwisho wa mafunzoi haya. Huu ni mwanzo tu. Sasa kila kitu kiko mkononi mwako. Tunatarajia umefurahia na umeona njia mpya za kuutazama ulimwengu ambazo zinaweza kukusaidia kukuza biashara yako. Sasa nenda ukaendeleo kufanya mabadiliko!

Sehemu ya 3

Viambatisho vya Masomo

Muhtasari wa mafunzo

No	Jina la kipindi	Maelezo
1	Utambulisho wa mafunzo na Usajili	Mafunzo yanahusu nini na jinsi ambavyo yanaweza kuisaidia biashara yangu? Kuonyesha jinsi mafunzo yanavyofanya kazi, utofauti wake na jinsi yanavyoweza kukusaidia kuja na mikakati ya kukuza biashara yako. Kuafikiana ratiba inayofaa ya kukutana na usajili.
2	Fikra na Mtazamo wa Dunia	Fanya jaribio ujione upo wapi katika safari yako ya kibiashara. Je unafanya tu biashara kimazoea au una fikra ya kibiashara? Kwa kutumia nyenzo ya kupima fikra, chagua maeneo matatu ambayo ungependa kuyaboresha. Kupitia mazoezi shirikishi, jipatie changamoto ya kuuona ulimwengu katika mtazamo mpya. Jifunze kuona tofauti kati ya ukweli na hadithi na jikomboe dhidi ya hofu ya ushirikina, ili ufikie malengo yako
3	Fikra inayokua	Je, unajua kwamba bado haujatumia uwezo wako wote? Kama wanadamu, mara nyingi tuna fikra isiyokua katika ufanyaji wa mambo fulani - ambayo yanaweza kutuzuia kukua au kujaribu mambo mapya. Jifunze kuhusu fikra isiyokua na inayokua na mawazo mgando yanayoweza kuwa yanakurudisha nyuma katika biashara yako
4	Utunzaji wa rekodi	Unajua unapaswa kutunza kumbukumbu, lakini hufanyi hivyo kwa sababu inaonekana kama ni zoezi gumu! Jaribu muundo wetu mpya na rahisi na uone ikiwa unaweza kukusaidia kujua nini unahitaji kukifahamu kuhusiana na biashara yako. Ni kiasi gani cha faida ninapata kwa mwezi? Wapi ninaweza kuongeza mapato au kupunguza gharama?
5	Kutafakari na Uboreshaji Biashara	Je, kweli unaipenda biashara yako kweli? Kama una shauku na biashara yako una uwezekano mkubwa wa kufanikiwa. Jifunze kutokana na biashara ambazo umeshafanya katika maisha yako ili uweze kugundua ikiwa una shauku juu ya biashara yako ya sasa. Tafuta 'eneo la kujilamba' ambapo shauku ya biashara, ujuzi na soko vinakutanika pamoja. Kutokana na yote ukatayojifunza uweze kuja na hatua tatu rahisi za kuboresha biashara yako.
6	Fikra inayokua na mikakati ya biashara	Labda umekuwa ukifiria kununua mashine ndiyo hatua ya lazima unayohitaji kukuza biashara yako? Hii inaweza kuwa fikra isiyokua. Ni muhimu kuangalia mahesabu ili kujua kama italeti faida kwako ama la
7	Muundo wa Biashara	Kutambulisha wazo la <i>Muundo wa biashara (BMC)</i> , na kufanyia kazi kwenye maeneo mawili ya kwanza: thamani, na makundi ya

		wateja
8	BMC: shughuli na rasilimali	Labda ulifikiri suala kuu ni mtaji, lakini utashangaa kuona kiasi cha rasilimali ulizonazo zinazokuzunguka kwaajili ya kukusaidia kuikuza biashara yako
9	Ubunifu	Kutambua uwezekano usio na ukomo katika ubunifu, kutokana na mifano ya machapisho ya mtandao wa pinterest. 'Kufikiri nje ya boksi na kuja na maboresho mapya ya biashara
10	Kutumia taarifa za kifedha kupanga biashara yako	Sasa umeanza kutunza kumbukumbu za kifedha – ni vizuri! Hebu tuangalie taarifa zako ili tuone ni nini zinachoonyesha kuhusiana na biashara yako.
11	Mipango ya Maendeleo ya Biashara	Kutafiti soko na kutafuta wateja (na kupata bei nzuri). Kuweka pamoja kila ulichojifunza katika mafunzo haya ili kutengeneza mpango wa kuboresha biashara na kuyafikia malengo yako!

Jipime Uendeshaji wako wa biashara

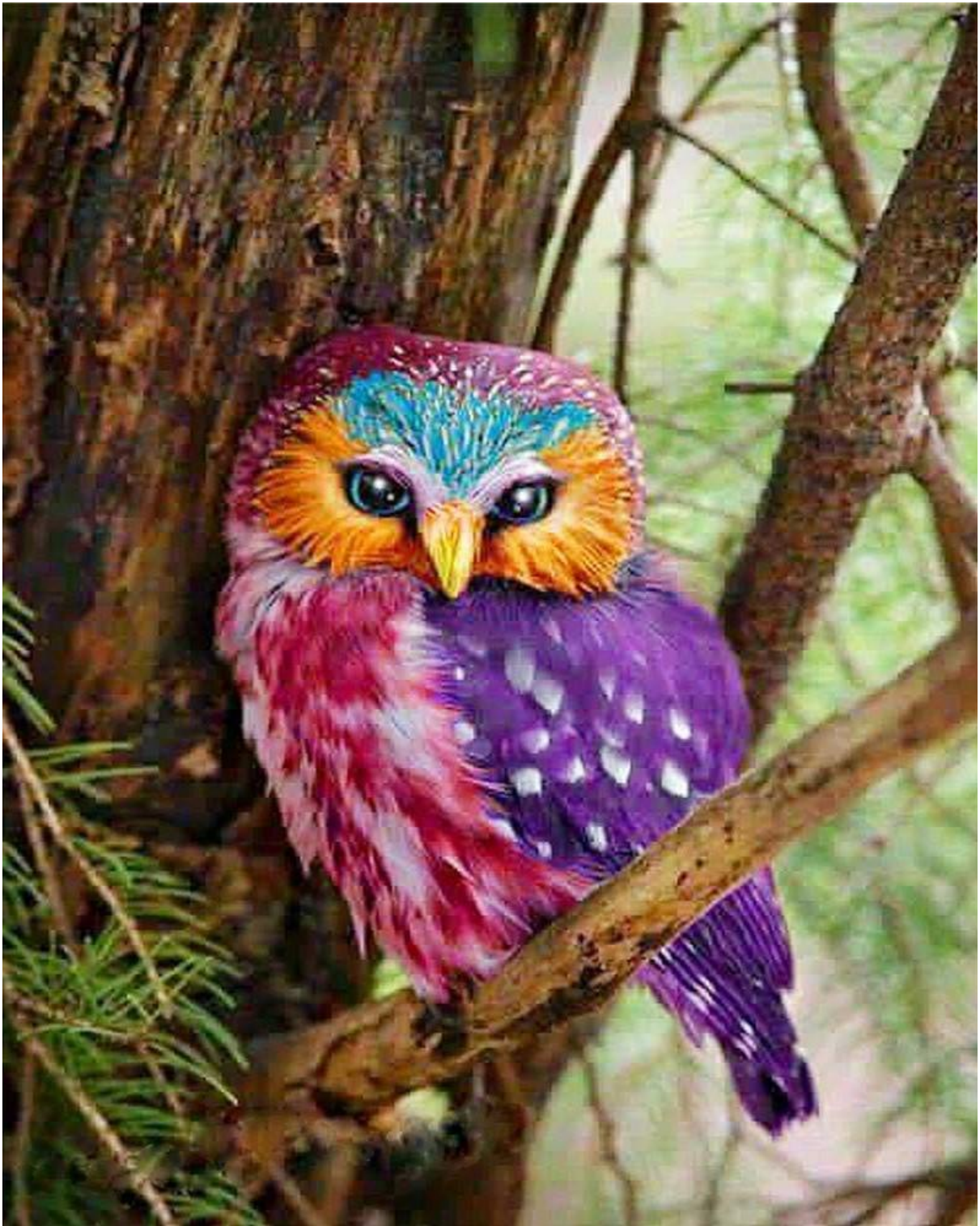
Onesha kama sentensi hizi zinafafanua mahali ulipo katika uendeshaji wako wa biashara kwa kuyazungushia maneno 'Ndiyo' au 'Hapana' sawa sawa na uhalia wa biashara yako

1	Nina kumbukumbu za kifedha ambazo kupitia hizo ninafahamu kwamba biashara yangu inatengeneza faida	Ndiyo	Hapana
2	Biashara yangu haina vibali husika vya biashara	Ndiyo	Hapana
3	Kumaliza kazi ya mteja kwa wakati ni muhimu. Ninahakikisha ninakamilisha kazi zao kwa wakati na kuwajulisha mapema endapo dharula inayoweza kuchelewesha kazi ikjitokeza	Ndiyo	Hapana
4	Nina ufahamu mzuri wa masoko tofauti, ninafanya utafiti na kujenga mtandao wa mawasiliano na wateja	Ndiyo	Hapana
5	Wateja wangu wanalazimika kukubaliana na muda wangu na ubora wa kazi ninaouamua. Ili kumaliza au kukamilisha baadhi ya kazi inambidi mteja anifuatilie	Ndiyo	Hapana
6	Biashara yangu haihitaji msaada kutoka nje, inaweza kujiendesha yenyewe. Hata kama ninahitaji kuikuza kwa mkopo, biashara inazalisha faida ambayo italipa mkopo na riba	Ndiyo	Hapana
7	Nafuatilia gharama zote za biashara za moja kwa moja na zisizo za moja kwa moja na ninazingatia zote mbili katika kupanga bei	Ndiyo	Hapana
8	Kwangu mafanikio ni kuwa na mashine na jengo zuri la 'kiwanda'	Ndiyo	Hapana
9	Biashara yangu inachangamoto nyingi sana zinazoifanya isikue	Ndiyo	Hapana
10	Kabla ya kuongeza mashine au jengo nitahitaji kuchambua kama kufanya hivi kutasababisha faida kuongezeka au la	Ndiyo	Hapana
11	Wateja wangu hunifuata katika biashara yangu	Ndiyo	Hapana
12	Nina vibali vyote husika vya biashara	Ndiyo	Hapana
13	Ninaingiza kwenye hesabu gharama zinazolingia moja kwa moja kwa kazi pekee, lakini sizingatii gharama za kuendesha biashara kwa ujumla	Ndiyo	Hapana

14	Wakati mwingine inanilazimu kusimamisha kazi kwa sababu kwa kawaida huwa nasubiri mpaka vifaa viishe ndio nikanunue vingine	Ndiyo	Hapana
15	Ninatumia kumbukumbu zangu za kifedha kupanga mipango ya biashara yangu	Ndiyo	Hapana
16	Ninazichukulia changamoto zilizo kwenye biashara yangu kama fursa ya kujifunza na kufanya kila kilichopo ndani ya uwezo wangu kukabiliana nazo	Ndiyo	Hapana
17	Situmii kumbukumbu za kifedha za biashara kupanga mipango ya biashara yangu	Ndiyo	Hapana
18	Wateja wangu wanatoka maeneo ya jirani na ninapofanyia shughuli zangu za biashara	Ndiyo	Hapana
19	Nadhani biashara yangu inatengeneza faida kwa ujumla, ingawa silazimiki kutunza kumbukumbu ili kuthibitisha kama biashara yangu kwa ujumla inatengeneza faida.	Ndiyo	Hapana
20	Wakati wote ninahakikisha kwamba nina vifaa vyote vinavyohitajika kwa ajili ya uzalishaji ili nisisimamisha kazi kabla haijakamilika	Ndiyo	Hapana
21	Ninahitaji mfadhili au msaada ili kufanikiwa katika biashara yangu	Ndiyo	Hapana
22	Nimejaribu njia tofauti za kutafuta wateja na kufanikiwa	Ndiyo	Hapana
23	Biashara yangu inautofauti na biashara nyingine	Ndiyo	Hapana
24	Sina vifaa vya afya na usalama kazini	Ndiyo	Hapana
25	Nipo tayari kuachana na biashara hii, endapo itatokea biashara nyingine nitakayoipenda na kunilipa zaidi	Ndiyo	Hapana
26	Ukuaji wa biashara yangu unategemea juhudi zangu mwenyewe	Ndiyo	Hapana
27	Biashara yangu naindesha kawaida tu	Ndiyo	Hapana
28	Ninaipenda biashara yangu na nimejitolea kuikuza, hata ikiwa ninakabiliwa na changamoto, niko tayari kuendelea nayo	Ndiyo	Hapana
29	Washirikina wanaweza kusababisha biashara yangu kushindwa	Ndiyo	Hapana
30	Ninazingatia afya na usalama katika kazi	Ndiyo	Hapana

Kuendesha biashara kwa mazoea	Kuendesha biashara na fikra za kibiashara
Wakati mwingine inanilazimu kusimamisha kazi kwa sababu kwa kawaida huwa nasubiri mpaka vifaa viishe ndio nikanunue vingine	Wakati wote ninahakikisha kwamba nina vifaa vyote vinavyohitajika kwa ajili ya uzalishaji ili nisisimamisha kazi kabla haijakamilika
Ninaingiza kwenye hesabu gharama zinazolingia moja kwa moja kwa kazi pekee, lakini sizingatii gharama za kuendesha biashara kwa ujumla	Nafuatilia gharama zote za biashara za moja kwa moja na zisizo za moja kwa moja na ninazingatia zote mbili katika kupanga bei
Nadhani biashara yangu inatengeneza faida kwa ujumla, ingawa silazimiki kutunza kumbukumbu ili kuthibitisha kama biashara yangu kwa ujumla inatengeneza faida	Nina kumbukumbu za kifedha ambazo kupitia hizo ninafahamu kwamba biashara yangu inatengeneza faida
Wateja wangu wanatoka maeneo ya jirani na ninapofanyia shughuli zangu za biashara	Nina ufahamu mzuri wa masoko tofauti, ninafanya utafiti na kujenga mtandao wa mawasiliano na wateja
Wateja wangu wanalazimika kukubaliana na muda wangu na ubora wa kazi ninaoamua. Ili kumaliza/ kukamilisha baadhi ya kazi inambidi mteja anifuatilie	Kumaliza kazi ya mteja kwa wakati ni muhimu. Ninahakikisha ninakamilisha kazi zao kwa wakati na kuwajulisha mapema endapo dharula inayoweza kuchelewesha kazi ikjitokeza
Ninahitaji mfadhili au msaada ili kufanikiwa katika biashara yangu	Biashara yangu haihitaji msaada wa nje, inaweza kujiendesha yenyewe. Hata kama ninahitaji kuikuza kwa mkopo, biashara inazalisha faida ambayo italipa mkopo na riba
Kwangu mafanikio ni kuwa na mashine na jengo nzuri la 'kiwanda'	Kabla ya kuongeza mashine au jengo nitahitaji kuchambua kama kufanya hivyo kutasababisha faida kuongezeka au la
Situmii kumbukumbu za kifedha za biashara kupanga mipango ya biashara yangu	Ninatumia kumbukumbu zangu za kifedha kupanga mipango ya biashara yangu
Biashara yangu haina vibali husika vya biashara.	Nina vibali vyote husika vya biashara.
Sina vifaa vya afya na usalama kazini	Ninazingatia afya na usalama katika kazi
Biashara yangu inachangamoto nyingi sana zinazoifanya isikue	Ninazichukulia changamoto zilizo kwenye biashara yangu kama fursa ya kujifunza na kufanya kila kilichopo ndani ya uwezo wangu kukabiliana nazo

Wateja wangu hunifuata katika biashara yangu	Nimejaribu njia tofauti za kutafuta wateja na kufanikiwa
Nipo tayari kuachana na biashara hii, endapo itatokea biashara nyingine nitakayoipenda na kunilipa zaidi	Ninapenda biashara yangu na nimejitolea kuikuza, hata ikiwa ninakabiliwa na changamoto, niko tayari kuendelea nayo
Naendesha biashara yangu kwa njia ya kawaida	Biashara yangu ni tofauti na biashara nyingine
Washirikina wanaweza kusababisha biashara yangu kushindwa	Ukuaji wa biashara yangu unategemea juhudi zangu mwenyewe





Ukweli kuhusu bundi

- Bundi wanaweza kugeuza vichwa vyao kiasi cha kuweza kutazama nyuma bila ya kugeuka mwili
- Wana uwezo mkubwa sana wa kusikia sauti, bundi mkubwa wa kijivu anaweza kusikia mdudu kama mende akiwa anakimbia kwenye nyasi katika umbali wa futi 100 na alipo au panya anayetoa sauti kwa umbali wa karibu kilometa moja.
- Bundi anapaa kimya kimya (mabawa yake hayapigi kelele)
- Wao ni mahodari wa kujificha (hii moja ya sababu ya kuwa vigumu kuonekana wakati wa mchana)
- Macho ya bundi yanathiriwa na kiwango cha mwanga na hii husababisha kuona kwao mchana kuwa dhaifu (hii ni sababu nyingine kwa nini hawatembe (hawashughuliki) wakati wa mchana)
- Bundi ni wadhibiti asilia wa wadudu waharibifu wa mashamba
- Bundi anafugika kama ilivyo kwa baadhi ya ndege wengine (anaweza kuwa rafiki na binadamu)

Mifano ya baadhi ya imani kuhusu bundi

Bundi wanafikirika kuwa ni viumbe vitukufu

Bundi waliaminika kuwa ishara ya ushindi katika vita zamani.

Katika bara la Ulaya bundi anachukuliwa kama alama ya hekima na huwekwa katika vitabu vingi vya watoto na watu wazima kama mhusika mwenye busara.

	Kuendesha biashara 'kimazoea'	Kuendesha biashara 'kibiashara' zaidi
1	Mara kwa mara ninalazimika kusimamisha kazi, kwa sababu nasubiri mpaka malighafi ziishe halafu naenda kutafuta nyingine	Kila wakati ninahakikisha malighafi zinazohitajika za uzalishaji zipo ili nischeleweshe uzalishaji.
2	Ninatambua gharama zinazoingia moja kwa moja kwa kazi, lakini siangalii gharama za kuendesha biashara kwa ujumla	Ninahesabu gharama zote za kazi pamoja na za kuendesha biashara, na kuzizingatia ninavyopanga bei
3	Ninahisi biashara yangu inatengeneza faida japo sina taarifa zote za kuthibitisha kama biashara inatengeneza faida kwa ujumla.	Ninazo taarifa zinazonijulisha kuwa biashara yangu inatengeneza faida.
4	Wateja wangu wanatoka maeneo jirani na ninapofanyia kazi	Nina ufahamu mzuri wa masoko tofauti tofauti, ninafanya utafiti na kujenga mtandao wa mawasiliano na wateja
5	Wateja wangu wanafuata muda na ubora ninaopanga mimi. Kuna oda nyingine ninahitaji kusesitizwa na mteja ili nizekamilishe.	Kukamilisha oda ya mteja kwa wakati ni lazima- ninahakikisha ninakamilisha oda kwa wakati na ikitokea mabadiliko yoyote ninamjulisha mteja
6	Ninahitaji mfidhili au msaada ili nifanikiwe katika biashara yangu	Biashara yangu haihitaji msaada kutoka nje, inaweza kujiendesha yenyewe. Na hata kama nitahitaji kuikuza kwa mkopo ina uwezo wa kuongeza faida na kulipa marejesho na riba ya mkopo
7	Mafanikio kwangu ni kuwa na mashine na jengo zuri la kiwanda	Kabla ya kufanya maamuzi ya kuongeza mashine au jengo ningehitaji kuchambua kama faida itaongezeka au la
8	Situmii kumbukumbu za kifedha za biashara kupanga biashara yangu	Natumia kumbukumbu za kifedha za biashara kufanya mipango ya biashara yangu
9	Biashara yangu bado haina vibali vyote au baadhi na bado sina vifaa vya usalama na afya kazini	Nina vibali vyote na nazingatia afya na usalama kazini
10	Biashara yangu ina changamoto nyingi sana, zinazofanya biashara kutokukua	Ninatumia changamoto zilizopo kwenye biashara kama fursa ya kujifunza na kufanya

Kipindi cha 2. Mtazamo

		kile kilichopo ndani ya uwezo wangu kukabiliana nazo
11	Wateja wangu wananifuata kwenye biashara yangu	Nimewahi kujaribu mbinu mpya za kutafuta wateja na kufanikiwa
12	Nipo tayari kuachana na biashara hii, endapo itatokea biashara nyingine nitakayoipenda na kunilipa zaidi	Ninaipenda biashara hii na nimejidhatiti kuiendeleleza na kuikuza, hata kama nikikutana na changamoto nipo tayari kuendelea nayo
13	Biashara yangu naindesha kawaida tu	Biashara yangu inautofauti na biashara nyingine
14	Washirikina wanaweza kusababisha biashara yangu kudumaa	Ukuaji wa biashara yangu unategemea juhudi zangu mwenyewe

Hadithi ya Sanga

Sanga ni shabiki mkubwa wa sinema za Kihindi, anampenda mmoja wa waigizaji wa kiume ambaye misuli ya mwili wake imejengeka vizuri kupitia mazoezi ya mwili. (Sanga) Alitaka kuwa na mwili kama wa mwigizaji yule. Mwishoni mwa mwaka jana, Sanga alikuwa na likizo ya siku tatu ambayo aliamua kuitumia kufanya mazoezi ili mwili wake uwe kama wa yule muigizaji.

Sanga alianza kufanya mazoezi siku ya kwanza kwa furaha, akiwa na matumaini kwamba ndoto yake aliyokuwa akiitamani kwa muda mrefu itatimia, alitumia kila kifaa cha mazoezi ambacho alihisi kitakuwa na manufaa.

Siku ya pili, aliendelea kufanya mazoezi ingawa alihisi kwamba misuli yake yote ilikuwa ina maumivu.

Alihitimisha mazoezi yake siku ya tatu na kwasabu mwili wake ulikuwa na maumivu makali alitumaini kwamba yale maumivu yale ilikua ishara kuwa mwili wake tayari umejengeka. Aliingia chumbani mwake na kujitazama kwenye kioo lakini alishangaa kwamba hakuna chochote kilichobadilika.

Alijutia siku zake tatu alizozitumia katika mazoezi na bado mwili wake haukuonekana kama wa yule muigizaji. Sasa anaamini kwamba mwili wake hauwezi kuujengeka kama wa yule mwigizaji, anadhani mwili wake una matatizo ambayo yanazuia kubadilika.

Swali la mjadala: Unafikiri mwili wa Sanga ulikuwa na tatizo gani ambalo lilisababisha kutojengeka baada ya kukamilisha mazoezi ya nguvu siku tatu?

Sentensi za kuainisha kama ni Fikra inayokua ama isiyokua

Haiwezekani kwa mfanyabiashara kufanikiwa kijijini, kwa sababu hakuna masoko

Haiwezekani kwa mfanyabiashara kukuza biashara bila mkopo

Sina haja ya kutunza kumbukumbu ya fedha kwanza biashara yangu ni ndogo

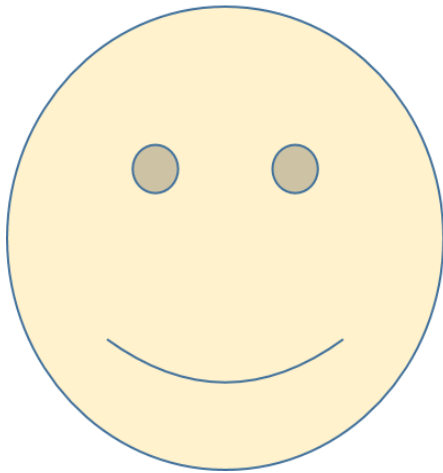
Siwezi kuboresha bidhaa zangu kwasababu sina mashine za kisasa

Sitaki kutunza kumbukumbu za fedha kwa sababu itaniumiza nikigundua nimepata hasara

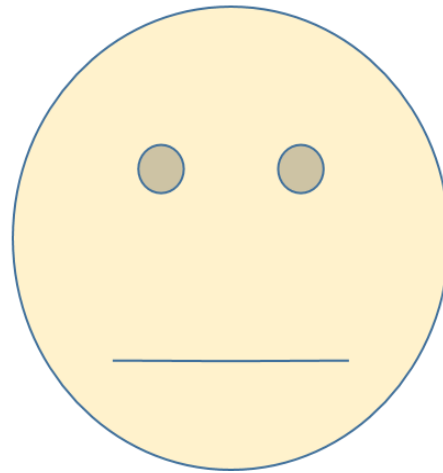
Nitatengeneza samani ninazojua tu, kwa sababu siwezi kuja na ubunifu mpya

Sihitaji kufanya mipango ya biashara yangu, kwa sababu nitapotezea muda wa uzalishaji huko

FURAHA

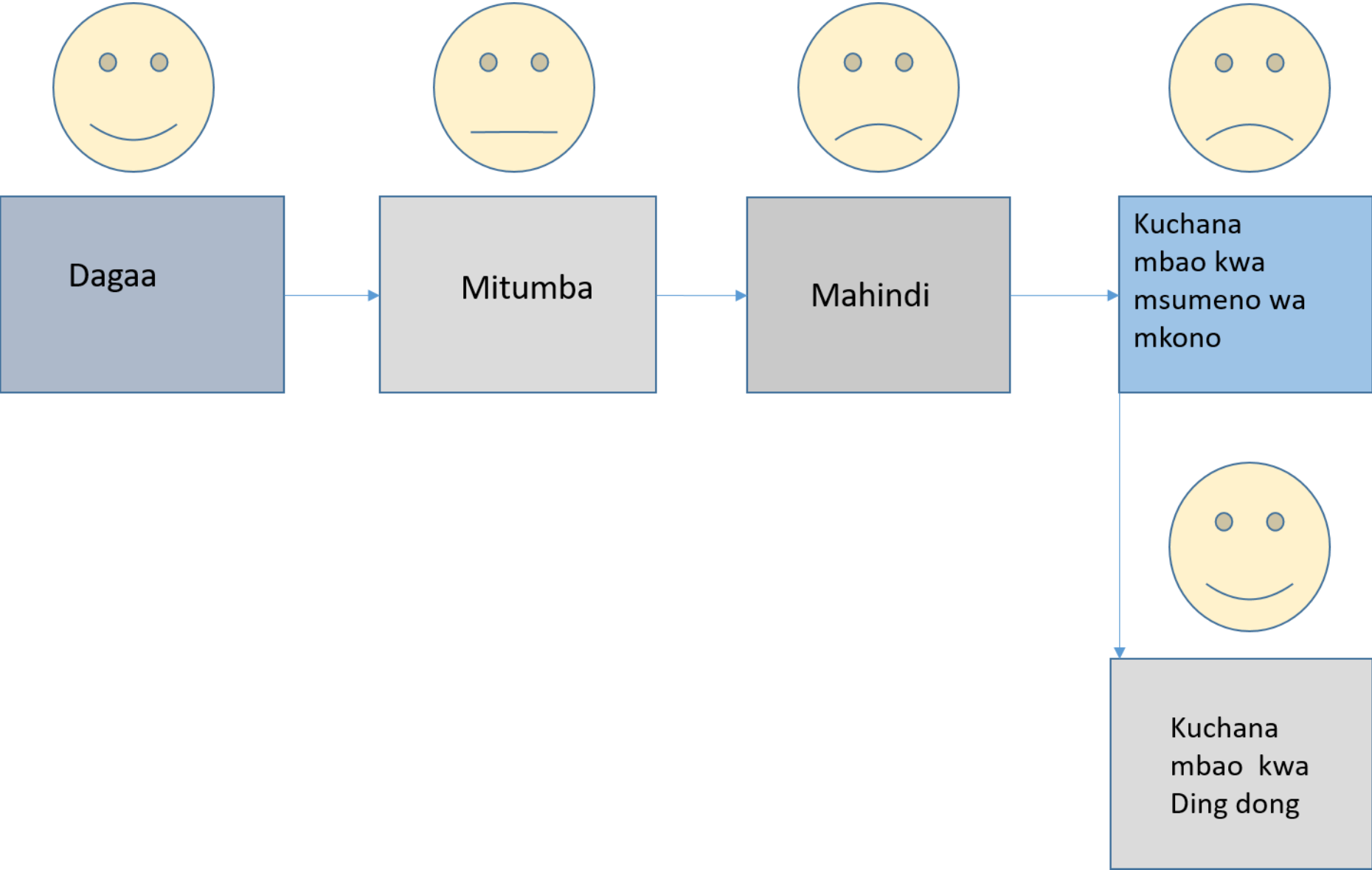


KAWAIDA



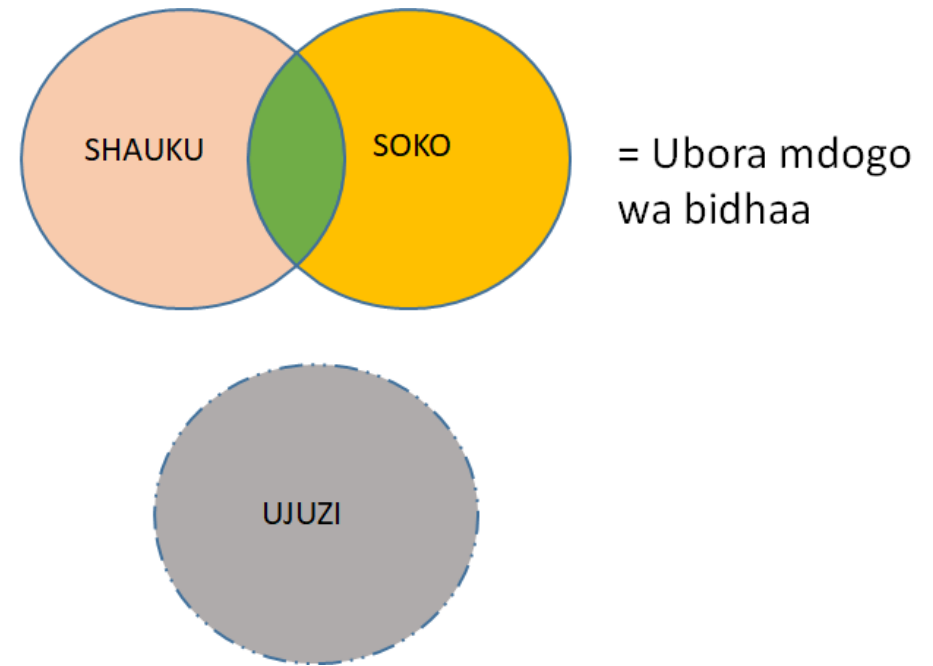
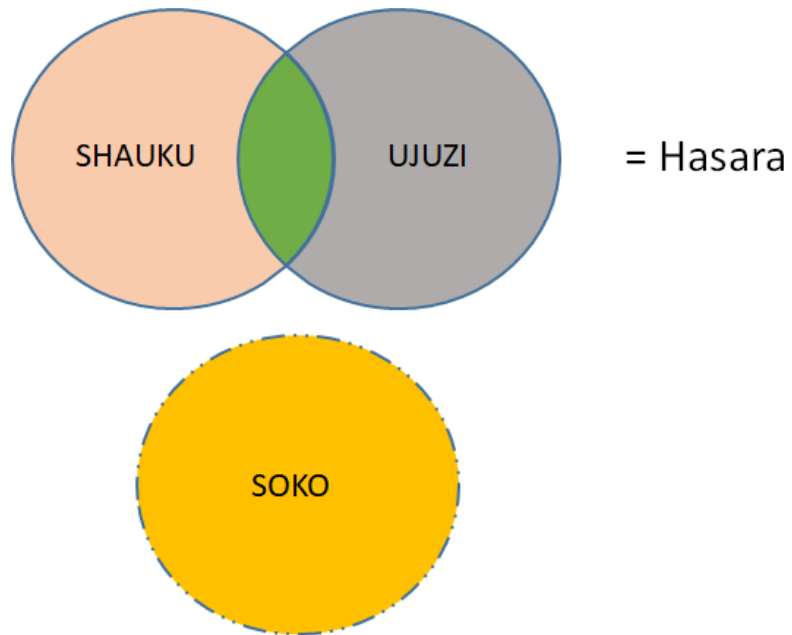
HUZUNI

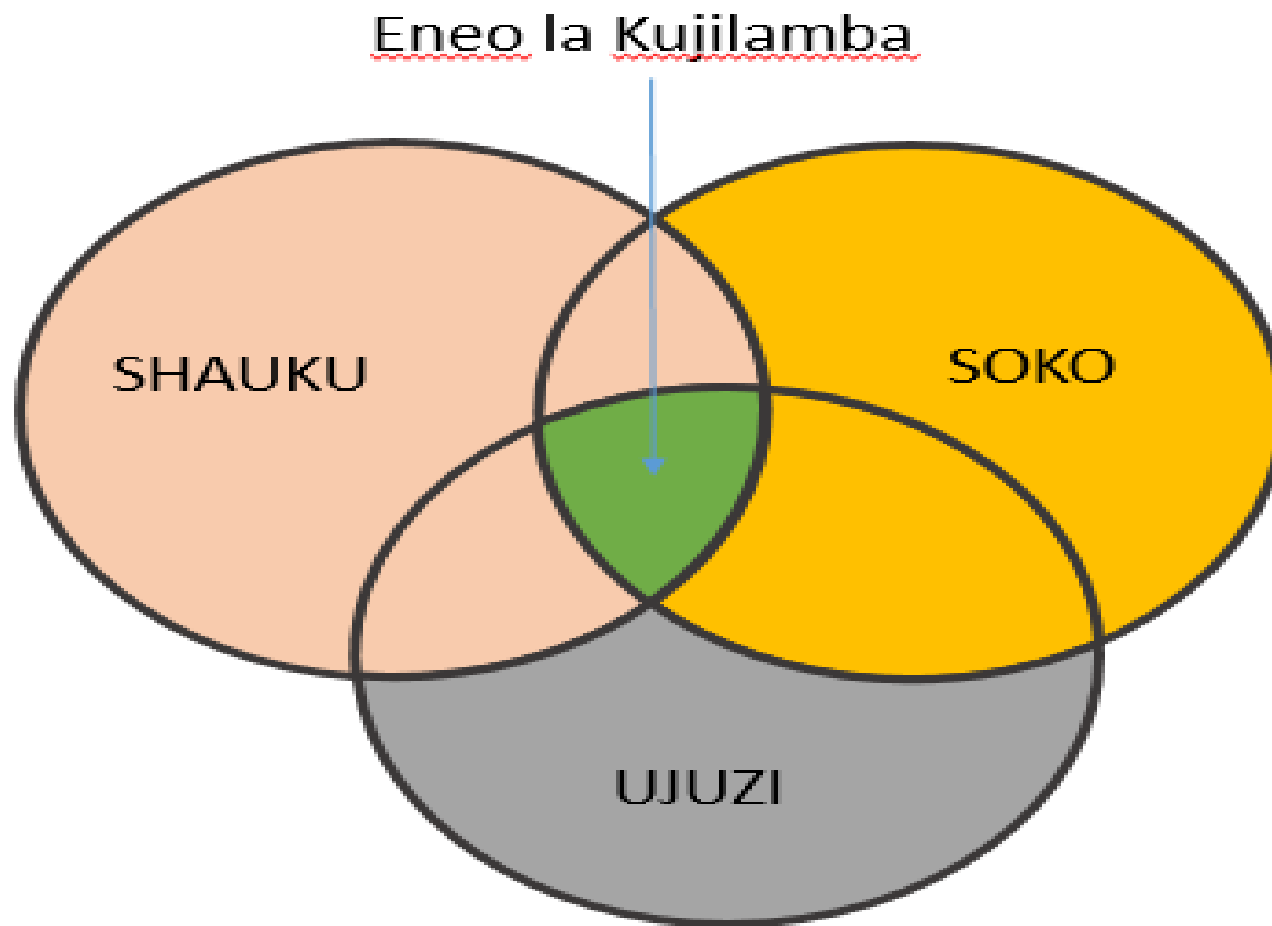




Kipindi cha 5. Tathmini na kuboresha biashara

	Ndiyo	Hapana
Nafurahia kuifanya na sijatamani kujishughulisha na kitu kingine zaidi ya hiki		
Naona ni rahisi kwangu kuweka jitihada zaidi na kufanya kazi kwa juhudi ninapojishughulisha na kazi hii		
Wala huwa sijali kutumia muda mwingi kufanya shughuli hii, mara nyingine huwa hata sitambui kama muda umeenda ninapofanya shughuli hii		
Nikikutana na changamoto au ugumu wowote kwenye shughuli hii, huwa sijisikii kuiacha na kufanya kitu kingine bali napambana kukabilana nazo		
Sijali kama watu watanitambua kupitia kazi hii ninayoifanya, kwa kweli najivunia nayo		
Najiona nikijishughulisha na kazi hii kwa maisha yangu yote ya kazi		





Sentensi za Ndiyo au Hapana

Nikihisi biashara yangu ina faida, nachukua mkopo.

Nikipata mashine itakua ni msaada mkubwa katika biashara yangu.

Kujenga jengo zuri la biashara litaniongezea kipato.

Shida yangu ni mtaji, nikipata tu mtaji, nitakuza biashara yangu.

UWEKEZAJI

Petro anatarajia mashine itamgharimu milioni 10. Na anakadiria mashine itadumu miaka isiyopungua kumi.

Kwa sasa analipia 1,000 kuranda ubao mmoja, na kwa wiki anachana mbao 30. Kuna wiki anakuwa hana kazi. Katika mwaka kuna wiki 52. Tufanye makadirio kwamba anafanya kazi wiki 40 tu kwa mwaka.

Mbao 30 kwa wiki X wiki 40 = Mbao 1,200 kwa mwaka

Kwa sasa analipa 1,000 kwa ubao, kwa hiyo 1,200,000 kwa mwaka. Ndani ya miaka kumi, jumla ni shilingi milioni 12.

Hii ina maana kwamba mashine ina faida kwake. Kwa miaka kumi, itamgharimu shilingi milioni 10 tu kuranda kwake badala ya shilingi milioni 12 akienda mashineni. Pia kwa sababu haitumii muda wote, ili kuongeza mapato, anaweza kuwatoza watu wengine wanaohitaji kutumia mashine.

Lakini itakuwaje kama atazalisha mbao 15 kwa wiki, na kutokukodisha mashine? Atachana mbao 15 X wiki 40 X shilingi 1,000 kila ubao X miaka 10 = Shilingi milioni 6. Kama ametumia shilingi milioni 10 kununua mashine, ndani ya miaka kumi hataweza kurudisha pesa yake.

Kitu kingine cha kuzingatia. Petro amewekeza milioni 10, na imemsaidia kuokoa milioni 2 ukilinganisha na kama angeranda kwa watu wengine. Je imemlipa au angezalisha zaidi kama angewekeza shilingi milioni 10 sehemu nyingine? Au akopeshe watu kwa riba? Au ajenge nyumba na kupangisha (kama kuna soko)? Je kuna fursa gani zaidi?

Ni kama anazika hizi pesa kwa muda mrefu, kwa hiyo lazima ahakikishe kwamba anapata faida kubwa iwezekanavyo. Mashine ya kuranda ipo kwa wengine, siyo lazima amiliki ya kwake. Pia hatasumbuliwa na gharama za matengenezo ambazo hazikuhesabika kwenye mahesabu.

MKOPO

Ni muhimu kuzingatia malipo ya riba. Endapo umekopa 500,000 na kulipa 10% kwa mwezi ndani ya miezi mitatu, gharama ya deni 150,000/=. Unakopa 500,000 unalipa 650,000 baada ya miezi mitatu. Chukulia unataka kununua kitu, mfano jokofu, endapo utatunza fedha na kutumia akiba binafsi, itakugharimu 500,000/=. Kama utachukua mkopo, jokofu litakugharimu 650,000/=. Je upo tayari kulipia zaidi ya bei halisi?

Je unahitaji sasa au unaweza subiri kwa kuweka akiba na kununua bila ya mkopo? Lakini endapo mkopo utakusaidia kuongeza faida, ni vema kukopa. Lakini inabidi izalishe faida zaidi ya kiwango unacholipa kama riba.

Felista anadhani mkopo ungemsaidia kutanua biashara yake ya mkaa. Anahitaji kupima kama atafaidika na mkopo na kwa kiwango gani. Amegundua kwamba itamsaidia kuvuna msitu mkubwa zaidi. Amegundua kwamba anapovuna msitu wa 200,000/= anapata faida ya shilingi 50,000/=. lakini kama angeweza kununua msitu kwa 500,000/= angepata faida ya shilingi 200,000/=. Anaweza kuchoma misitu miwili ya 200,000 kwa mwezi au msitu 1 kwa 500,000/=.

Kama atakopa 500,000 ili aweze kuchoma msitu mkubwa zaidi, je utamuongezea faida yake?

Njia moja ya kurahisisha mahesabu ni kuangalia faida kwa kila 100,000/=. Katika mfano wa kwanza, anapata 25,000 faida kwa kila 100,000.

Katika mfano wa pili, atapata faida 40,000 kwa 100,000, kwa hiyo inaonekana kwamba italetfa faida kubwa zaidi. Lakini anahitaji kulipa 10% riba kwa mkopo. Kwa mkopo wa 500,000 atalipa 50,000.

Ndani ya mwezi moja anaweza kupata faida ya 100,000 kama atachoma misitu miwili kwa faida ya 50,000 kila msitu.

Vingenevyo anaweza kupata faida 200,000/=. toa riba ya 50,000 kwa hiyo sawa na 150,000

Lakini endapo atazalisha faida pungufu zaidi ya ilivyo kwenye mfano, inamaana kwamba mkopo utamkata, anaweza hata kupata hasara.

Tukirudi katika mfano wa uwekezaji wa mashine. Labda ina manufaa kununua mashine kwa milioni 10. Lakini kama ukijumlisha na riba gharama halisi inakuwa ni milioni 12 au zaidi, haitakuwa na faida. Ndiyo maana huwezi kusema mkopo utakulipa au hautakulipa usipopigia mahesabu vizuri. Ni muhimu sana kujiridhisha kwa kufanya hesabu kujua kama utapata faida au la!

Thamani	Ni huduma au bidhaa gani ambayo unaitoa, na ni kwa jinsi gani huduma yako ni bora kuliko nyinginezo ambazo ni mbadala.
Makundi ya wateja	Ni nani mteja wako muhimu zaidi? Mfano, maafisi ni wateja wa seremala anayetengeneza samani
Njia za kuwafikia wateja	Jinsi unavyowasiliana na wateja, unatangazaje biashara yako, unafikishaje bidhaa na kujua msaada gani wanahitaji kutumia bidhaa. Mfano unapiga simu, unatuma ujumbe wa simu, unamfuata alipo au wanakuja ofisini kwako?
Mahusiano na wateja	ni kwa namna gani unaendelea kuwa na mawasiliano na wateja na kuwakumbusha kununua bidhaa/ huduma yako au kupiga chapuo kwa wenzao juu ya biashara yako?
Mikondo ya mapato	Njia tofauti za kujiingizia kipato kutoka kwa wateja kutokana na thamani itokanayo na huduma au bidhaa yako
Rasilimali za msingi	Rasilimali zote muhimu unazo zihitaji kuweza kutengeneza thamani na kuuza kwa mteja
Shughuli za msingi	Shughuli zote muhimu zinazotakiwa kufanywa kuweza kutengeneza thamani na kumfikia mteja
Wadau wa msingi	nani mwingine ambaye unaweza kufanya naye kazi pamoja ya kuendesha biashara yako?. Huhitaji kufanya kila kitu peke yako, unaweza kushirikiana na watu ambao wana ujuzi au rasilimali ambazo huna.
Muundo wa gharama	ni gharama ambazo zinahitajika ili kuzalisha, kuhifadhi, kusambaza, na kutafuta masoko ya bidhaa/ huduma yako. Mfano gharama za uzalishaji, matangazo na usambazaji

Kipindi cha 8. Mipango na maboresho ya biashara

Rasilimali za kijamii	Jinsi utakavyozitumia

Kipindi cha 8. Mipango na maboresho ya biashara

Rasilimali Zinazoshikika	Jinsi Utakavyozitumia

Kipindi cha 8. Mipango na maboresho ya biashara

Lengo	Hatua



Indufor ...forest intelligence

NIRAS