

IJUE
BIASHARA
KWA KINA

By Elibarick Kitundu

ELIBARICK E. KITUNDU

P.O.BOX 40- KIOMBOI

SINGIDA TANZANIA- EAST AFRICA

Email: elibarickkitundu75@gmail.com

Phone No: +255688540614/+255626402561

Hakuna sehemu yoyote ya kitabu hiki ambayo inaruhusiwa kutolewa upya au kuhamishwa kielektroniki au ufundi wowote wa kurekodi au kufungua na kutoa nakala upya na kurudishia tena bila ruhusa ya maandishi kutoka kwa mwandishi.

© Julai 2023

Kimepangwa na kuchapishwa na:
EJS TECH AND PRINTING SOLUTIONS



+255 683 226475 / +255 767 541812

ejstechtz@gmail.com

sedyai.j.emanuel@gmail.com

Babati – Manyara, Tanzania

| | |
|---|----|
| Yaliyomo | |
| SHUKRANI | iv |
| UTANGULIZI | vi |
| SURA YA KWANZA | 1 |
| MAANA YA BIASHARA | 1 |
| SURA YA PILI | 6 |
| MTAJI WA BIASHARA (CAPITAL) | 6 |
| SURA YA TATU | 12 |
| AINA ZA BIASHARA NA UMILIKI WA BIASHARA | 12 |
| SURA YA NNE | 21 |
| MASWALI YA MSINGI YA KUJIULIZA KABLA YA KUANZA BIASHARA. | 21 |
| SURA YA TANO | 27 |
| MPANGO WA BIASHARA | 27 |
| SURA YA SITA | 35 |
| KWA NINI HUANZI? | 35 |
| HITIMISHO | 36 |

SHUKRANI

Kwanza kabisa napenda kutoa shukrani zangu za kipekee kwa MUNGU WA MBINGUNI kuniwezesha kwa hali zote kufanikisha shughuli hii kwa kuweza kunipa afya njema na uhai wa kiroho, kiakili na kimwili kiujumla mpaka kitabu hiki kukamilika.

Pili, Nawashukuru sana wazazi wangu Eliud masunsu na Emiliana msengi kwa malezi bora ambayo wamekuwa wakinipa ambayo kwa namna moja au nyingine yamechangia kwa kiwango kikubwa kufanikisha kuandika kitabu hiki kwa sababu bila MUNGU kuwatumia wazazi wangu kunileta duniani inawezekana kabisa hata isingekuwa rahisi mimi kuwepo duniani na kuweza kuandika kazi hii. Nawatamkia baraka siku zote kwamba MUNGU AWABARIKI SANA.

Tatu, nawashukuru sana viongozi wangu wa kiroho ambao nimekuwa nikijifunza mambo mengi kwao ambayo yamenisaidia kiroho na kiakili. Kwa uchache niwatambue,

1. Mch. Eliud Kitundu Masunsu (EAGT Iramba SINGIDA),
2. Mch. Sara Julius Mboya (Kanisa la EAGT Kibo, Moshi),
3. Mch. Godwini Shilah (Kanisa la EAGT Beroya, Singida Mjini),
4. Mch. Askofu. John Mafwimbo (Kanisa la EAGT Utemini, Singida Mjini),
5. Mch. Naftali Siui (Kanisa la FPCT, Singida).

Nne, Nawashukuru sana waalimu wangu wote kuanzia ngazi ya shule ya msingi, sekondari, na chuo kikuu ambao

wamekuwa nguzo ya kufanikiwa kwangu na hatimaye nimeweza kuandika kazi hii. Lakini napenda kuwatambua waalimu wangu wa chuo kikuu kwa uchache ambao wamenisaidia vitu vingi na utaalamu mwingi katika masuala ya Biashara.

Naomba nimtambue Dr. Amembah (mwl. wa masoko), Mr safari majondo (Mwl. wa Ujasiriamali), Dr. Threza mtenga (Mwl. wa Hesabu na uchumi), Fr. innocent Bahati (Mwl. wa masuala ya uongozi na Rasirimali watu, Human resource specialist), Dr. Nyanjige Mayala.

Tano, Naishukuru kamati ya uhariri na maudhui wa kitabu hiki. Natambua kujitoa kwenu katika hali zote kupitia muswada wa kitabu hiki na kukifanya kiwe bora zaidi.

1. Dr. Threza Mtenga – Mtaalamu wa hesabu na uchumi
2. Remigius M. Revocatus – Mtaalamu katika hesabu
3. Francis M. Mollel – Mtaalamu katika masoko

UTANGULIZI

Ndugu msomaji, kitabu hiki ni zawadi kwa mtu yeyote Tanzania, Afrika na mabara mengine yote kwa ujumla, kwa sababu asilimia 90 duniani ni wanafanya biashara, sijawahi ona tajiri yeyote yule ambaye hafanyi biashara...hii sekta mtu hawezi ikwepa, kwa sababu akikwepa biashara anaangamia kiuchumini ngumu sanaa kuendelea.

Ndio maana nimekuandikia ili uweze kupata maarifa ya kutosha katika kuanzisha biashara yako, na kama unafanya biashara wakati huu, utaelewa ni eneo gani la kufanyia maboresho ili kwamba biashara yako iweze kukua zaidi. Kwa sababu watu wengi wanaangamia na wanashindwa kufanikiwa katika eneo lolote la biashara kwa kutokuwa na maarifa ya kutosha katika biashara zao.

Kitabu hiki kinafaa kusomwa na mtu yeyote yule kwa mfano, mkulima, Mfugaji, mtu anayemiki duka, wasimamizi wa taasisi za kiroho, wamiliki wa makampuni, wamiliki wa viwanda n.k

Unaposoma kitabu hiki kwa umakini itakusaidi kuepuka changamoto mbalimbali kwenye biashara yako. Wakati huu watu wengi biashara zao zimedumaa na zingine zimekufa kabisa kutokana na ukosefu wa maarifa ya kutosha kwenye biashara, watu wengi wamepoteza mitaji yao na badala yake wameingia kwenye migogoro isiyoisha.

Katika kitabu hiki utaelewa nini maana ya NENO BIASHARA na utaweza kujua jinsi ya kupata kipato kutokana na biashara

yako (ajira), kwa mantiki hiyo utaweza kujikwamua kiuchumi katika maisha yako kwa ujumla. Kiukweli kitabu hiki kimejikita kuelezea masuala ya Biashara kama vile maana ya Biashara, aina za Biashara, mtaji wa biashara, vyanzo vya mtaji wa biashara, mazingira ya Biashara, mpango wa biashara n.k, kimsingi utaelewa vitu vingi sanaa unaposoma kitabu hiki kwa umakini na kwa utulivu wa kutosha, nakuhakikishia hautabaki kwenye changamoto unazopitia.

SURA YA KWANZA

MAANA YA BIASHARA

Biashara ni shughuli yeyote ile inayokubalika kisheria ambapo mtu anaweza kuifanya na kujipatia kipato.

Wakati mwingi, biashara huhusisha kununua au kuuza bidhaa au huduma. Bidhaa mara nyingi ni vitu vinavyoshikika mfano, samani, vifaa ya ujenzi, vitabu, mazao ya chakula na biashara, vifaa vya kilomo na ufugaji, vifaa vya tiba, vyombo vya usafiri kama vile magari, pikipiki n.k

Mifano ya huduma ni kama, huduma za afya, Elimu, Ushauri na semina mbalimbali. Lakini katika kutoa huduma bora ni lazima mtoa huduma awe na maarifa ya kutosha kulingana na eneo alilojikita katika uwekezaji wa maarifa. Kwa mfano mwalimu yeyote yule ili atoe elimu yenye ubora lazima awe na maarifa ya kutosha ili anayepata maarifa apate huduma iliyo bora kwa vizazi vijavyo.

Na biashara yeyote ile inahitaji utaalumu na maarifa ya kutosha ili kuweza kuzimudu changamoto zinazoweza kujitokeza muda wote, mtu akishindwa kuzingatia jambo hilo anaweza akapoteza kila kitu alichowekeza kwenye biashara husika.

Faida za biashara

1. Kuongeza kipato.

Hii ni faida ambayo mtu anaweza kuipata pindi pale anapoamua kuanza biashara kwa kuzingatia hatua zote za kitaalamu. Mfanyabiashara anaweza kukuza kipato ikiwa biashara yake itastawi na kumwingizia faida ya kutosha Na endapo akiwa na tabia ya kutunza vizuri pesa anaweza akawa mtu wa tofauti zaidi kwenye maisha.

2. Kufanya mabadiliko makubwa kwenye maisha.

Mfanyabiashara anapokuwa ameamua kwa dhati na kufanikiwa zaidi, anaweza kufanya mabadiliko ya kutosha kwenye maisha yake. Kwa mfano, anaweza akajenga nyumba nzuri ya kudumu, anaweza kusomesha watoto katika ubora wa hali ya juu, anaweza kununua gari kwa ajili ya usafiri, pia anaweza kusaidia wengine ili kuwainua kimaisha, kwa mfano ndugu zake, wahitaji n.k. Suala la kuwainua wengine linawezekana kulingana na mtu mwenye uwezo anayetegemewa ili asaidie kwa sababu sio kila mwenye pesa ana moyo wa kusaidia wengine.

3. Kupata mamlaka ya umiliki katika biashara yako.

Unapoanza biashara yeyote ile itakupa nguvu na uwezo kuwa mmiliki na tofauti na kuwa chini ya mamlaka husika ambapo unaweza kukosa uhuru unaoutaka wewe kwenye maisha, na ndio maana kuna watu wengi wanafanya kazi maeneo ambayo wanajiona kabisa hawana uhuru na wakifikiria kuacha kazi wanaona hakuna sehemu ya kuponea na badala

yake wanaendelea kuwa chini ya mamlaka ambazo haziwapi uhuru wa kutosha pia wengine kuwa na kipato hafifu, na kushindwa kutosheleza mahitaji ya familia zao .Lakini mtu anapoanza biashara anakuwa na mamlaka kwa sababu yeye ndio mmiliki wa hicho kitu.

Hasara za biashara

1. Kuwa na kiwango kikubwa cha mawazo

Kiukweli mtu akiingia kwenye biashara lazima tu atakutana na hiki kitu, mfanyabiashara yeyote lazima tu atajikuta ana mawazo kuhusu namna ya kukuza biashara yake. Kibaya zaidi kama mfanyabiashara mtaji wake umetokana na kukopa pesa benki, Hii itampa mawazo sana akifikiria ni jinsi gani atakuza biashara yake na kuweza kurudisha riba na mkopo wote aliokopa benki.

2. Muda mwingi wa kufanya kazi.

Mara nyingi unapoanzisha biashara yako, changamoto utakayokutana nayo ni kufanya kazi masaa mengi. kwa mfano mtu aliyeanzisha biashara ya kupika na kuuza chakula kwa wateja, muda mwingi anajikuta anafanya kazi zaidi ya masaa 12. Hii inasababisha kuchoka kwa mfanyabiashara pindi biashara yake ikiwa bado changa kutokana na kukosa pesa ya kuajiri watu wengine wa kumsaidia. Kwa hiyo wewe unayetegemea kuanza biashara tegemea kukutana na kitu cha namna hii.

3. Kupoteza /hasara (Financial risk).

Unapoingia kwenye biashara unaweza kukutana na jambo hili, unaweza kupoteza mtaji wako wote uliowekeza kwenye biashara kwa sababu mbalimbali zinazoweza kujitokeza kwenye biashara yako. Ni muhimu kujipanga kwa kuwekeza nguvu kubwa katika maarifa, ujuzi na utaalamu wa kutosha kwa sababu watu wengi wamepoteza mali zao, pesa zao zote walizowekeza kwenye biashara zao.

Katika suala la kupoteza mtaji au kupata hasara tunaweza tukaligawa katika makundi mawili

Kundi la kwanza: Ni kupata hasara kwa wafanyabiashara wote katika eneo husika (systematic risk)

Mfano 1: *Ikitokea janga la moto kwenye soko lolote mara nyingi huwa linaathiri wafanyabiashara wengi maana yake wengi watapata hasara*

Mfano 2: *Watu wanaofanya kilimo Biashara cha kutegemea mvua, ikitokea ukame yaani mvua hazijanyesha mpaka mazao kukomaa hapa wafanyabiashara asilimia kubwa huwa lazima wapate hasara. Kwa hiyo kwenye biashara kuna changamoto nyingi mtu anapoanza biashara lazima makini lakini kitu cha msingi sana kuliko vyote ni uvumilivu wa kutosha kwenye biashara.*

Kundi la pili: kupata hasara kwa mtu mmoja kutokana na sababu kadhaa (unsystematic risk)

Hapa mtu anaweza akapoteza fedha au mtaji wake kutokana na sababu kama vile

- Usimamizi mbovu wa biashara yake.
- Kuwa na madeni kupita kiasi
- Ajali kwenye kiwanda /Kampuni kama vile moto n.k
- Kuongezeka gaharama za uzalishaji, hii inasababisha faida inayopatikana kuwa ndogo mno

Kundi hili la pili ni rahisi kuepuka hasara kuliko lile la kwanza ambalo linawakumba watu wote kwa sababu ambazo zipo juu ya uwezo wao, kwa mfano ukame, mafuriko n.k

SURA YA PILI

MTAJI WA BIASHARA (CAPITAL)

Mtaji ni nini?

Mtaji ni mali, fedha au kitu chochote kitumikacho kuanzisha biashara

KAZI YA MTAJI

- i. Kuanzishia biashara

Huwezi kuanzisha biashara bila mtaji, inahitajika mtu au mliki wa kampuni awe na mtaji utakaomsaidia katika kuanzishia biashara yake.

- ii. Kuweza kusaidia gharama ya uendeshaji wa biashara za kila siku (operation costs)

Biashara haiwezi kukua kama hakuna pesa ya kuweza kutumia kwenye vitu ambavyo vinahitaji gharama. kwa mfano gharama ya usafiri, gharama ya umeme, maji n.k.... kwa hiyo mtu akiwa na mtaji ambao hautoshi inakuwa ni changamoto kubwa kumudu gharama zote ambazo zinaweza jitokeza kwenye biashara yake.

- iii. Kununua malighafi kwa ajili ya kuzalisha bidhaa mpya ili kuziua.

Kama mtu anataka kuanzisha kiwanda au mradi wowote unaohitaji kununua malighafi na kuweza kuzalisha bidhaa mpya, katika eneo hili inahitajika mtaji wa kutosha ili kuweza

kununua malighafi za kutosha kulingana na mipango iliyowekwa na mmiliki wa hiyo Biashara.

AINA ZA MITAJI

i. Mali (assets)

Mfano: Ardhi, nyumba, samanni n.k

Mtu anapokuwa na hivi vitu vinaweza vikawa mtaji kulingana na biashara anayotaka kuanzisha.

Kwa mfano, mtu anaweza akauza kipande cha ardhi akapata mtaji wa kufungua duka, au anaweza kutumia hiyo ardhi kujenga kiwanda.

Hayo yote ni sahihi kulingana na kiasi cha mtaji anachohitaji Mjasiriamali

ii. Malighafi (Raw materials)

Mjasiriamali akiwa na malighafi ya kutosha, anaweza kuzitumia kwenye kiwanda chake au sehemu yeyote ile anayoona inafaa. Kwa mfano, mtu mwenye kiwanda cha kutengeneza nguo, yeye kama ana pamba ya kutosha inaweza kutumika kama malighafi kwenye kiwanda chake alichonacho.

iii. Pesa

Inaweza ikawa cash au ikawa benki

Mjasiriamali akiwa na pesa mkononi, benki au kwenye simu inaweza ikatumika kama mtaji kuanzishia biashara. Kwa

mfano, mtu anaweza tumia pesa kufungua kampuni, duka la nafaka, kilimo cha bustani n.k

iv. Watu (People)

Watu ndio wateja wa biashara yako, kwa hiyo uhusiano wako na watu ndio utakaoamua kuwa biashara yako itastawi au itadumaa na kuweza kufa kabisa.

Unapojenga uhusiano mzuri na watu, itakusaidia kupata wateja wengi kulingana na ubora wa huduma unayoitoa au bidhaa unazouza, lakini unaapofanya kosa la kushindwa kuhusiana vizuri na watu, itasababisha biashara yako kutopata wateja wa kutosha na mwisho wake usipofanya mauzo ya kutosha hiyo biashara inaweza ikadidimia na mwishowe kufa kabisa.

Mteja ni mtaji wa maana sana kwenye biashara yako... ushauri wangu kwako ni kwamba ...Jitahidi kuheshimu mteja yeyote haijalishi kama ananunua bidhaa yako au amekuja amekutembelea tu, heshimu watu, inawezekana huyo aliyekuja kukutembelea bila kununua hiyo siku ukamuona kesho anakuja kununua bidhaa au huduma yako.

VYANZO VYA MTAJI

- i. Mkopo kutoka benki za biashara (Kwa mfano; NMB, CRDB, NBC n.k)

Mjasiriamali anaweza kukopa pesa kutoka benki za biashara ili kuweza kuanzishia biashara yake, lakini kama bado ni mchanga kwenye biashara inashauriwa asikope pesa kutoka

benki, kwa sababu faida isipoonekana kwenye biashara yake anaweza akaingia kwenye hasara na madeni ya kudumu ambayo yatakuwa sugu kwenye maisha yake ...kwa kushindwa kurudisha ule mkopo na riba ya mkopo hii itasababisha apoteze vitu vya thamani sanaa kama vile nyumba au ardhi kutokana na huo mkopo.

ii. Mkopo kutoka SACCOS na VICOBA.

Pia mjasiriamali anaweza kukopa pesa kutoka hizi taasisi ndogo za kifedha ili luanzishia biashara yake. Na hapa Mjasiriamali kama bado haijui biashara kwa kina, inashauriwa asikope maana anaweza akaingia kwenye Changamoto za kudumu.

iii. Kuweka akiba

Njia rahisi ya kupata mtaji ambayo haina changamoto nyingi ni kujifunza kujiwekea akiba ambayo itakuja kukuwezesha kuanza biashara yako bila usumbufu wowote ule.

Katika hii njia, mtu anatakiwa awe na nidhamu binafsi (self discipline) ambayo itamsaidia kuweka mikakati mapema ya kuweka akiba. Kwa mfano, mtu anaweza kujiwekea utaratibu wake binafsi...katika mapato yake anaweza akatenga kiwango cha asilimia kadhaa kabla ya kutumia pesa yote aliyoipata. Mfano, mtu anaweza akajiwekea mkakati wa kutunza asilimia 20 (20%) ya mapato anayopata.... hii itasaidia pale ambapo anataka kuanzisha biashara.

iv. Mtaji kutoka kwa familia, ndugu au wazazi

Katika chanzo hiki cha mtaji, Mjasiriamali anaweza akawaomba ndugu awape mtaji wa biashara.

Kama kwenye familia au kwenye ukoo husika kama kuna ndugu wenye uwezo wa kusaidia anaweza akajipatia mtaji kwao...lakini sio kila ndugu anaweza akasaidia kutokana na mazingira husika. Kwa mfano kuna ndugu wana uwezo wa kusaidia lakini hawana mioyo ya kusaidia wengine, hawa usiwaombe mtaji hawafai, lakini kuna ndugu wana mioyo ya kusaidia lakini uwezo wao wa kiuchumi ni mdogo na aina nyingine ya ndugu ni wale wenye uwezo mzuri wa kiuchumi na wanapenda wengine wafanikiwe (hawa ndio ndugu wa kuwaomba mtaji)

v. Mtaji utokanao na kuuza mali ulizonazo.

Hii ni aina ya mtaji ambao unaweza ukaupata kutokana na mali ulizonazo ili kuweza kufungua biashara yako. Kwa mfano unaweza ukauza kiwanja, mifugo, au mali yeyote ili uweze kupata mtaji wa biashara.

Kwa kufanya hivyo unaweza jipatia mtaji bila ya changamoto zozote tofauti na mtaji wa kukopa.

Faida ya kupata mtaji kutokana na kuuza mali zako.

- Unakuwa Huru, hakuna yeyote anayeweza kukusumbua
- Huwezi ukapata misongo ya mawazo tofauti na wale wanaokopa mitaji kutoka benki za biashara.

- Huwezi ukaingia migogoro na familia au ndugu zako kama jinsi ilivyo kwa wale wanaoazima mitaji yenye riba na badae wanaanza kuziingiza familia zao kwenye matatizo ya kudumu, kama vile viwanja kuuzwa, nyumba n.k

SURA YA TATU

AINA ZA BIASHARA NA UMILIKI WA BIASHARA.

A. Kununua na kuuza (buying and selling)

Katika aina hii ya Biashara mtu anaweza kuanzisha biashara ya kuuza bidhaa au huduma. Kwa mfano mtu anaweza kufungua duka la nguo, nafaka, sabuni, mafuta n.k

Au mtu anaweza akaanza kununua na kuuza simu, compyuta, Tv n.k

Pia mtu anaweza akaanza kuuza samani kwa mfano, vitanda, meza, viti, makabati ya mbao, milango, madirisha n.k

Pia mtu mwingine anaweza akaanza kuuza vifaa vya ujenzi kama. vile mbao, bati, nondo, misumari, sumenti n.k

Katika aina hii ya Biashara inahitaji mtaji wa kutosha ili kama mtu anaagiza bidhaa mikoa ya mbali awe na pesa ya kutosha ili kumudu gharama zote za usafiri mpaka mzigo unapofika kwenye eneo lake la biashara.

Kutokuwa na mtaji wa kutosha inaweza ikawa changamoto kwa mtu anayefanya biashara ya jinsi hii, kama mtu ana mtaji mdogo anaweza akaamua kufanya manunuzi kwenye mkoa wa karibu au eneo lolote la karibu ili anapoleta na kuanza kuuza mzigo wake faida ionekane ili biashara isidumae na kufa kabisa.

Wafanyabiashara wengi wamepoteza mitaji yao baada ya kuanza biashara za namna hii, kwa sababu pindi tu

walipoanzisha biashara zao walikutana na changamoto kadhaa kama vile ushindani mkubwa (high competition) baada ya kuona ushindani ni mkubwa, wakaamua kushusha bei za bidhaa ambapo ilipelekea kupata faida kidogo au kutopata faida kabisa kwenye biashara zao, na baada ya Biashara zao kudumaa na kukaribia kufa wakaamua kufunga biashara zao na kuacha kabisa kile ambacho walikuwa wanakifanya.

Sasa hii ni changamoto kubwa sana inayowakumba wafanyabiashara wa biashara za jinsi hii.

MAMBO YA KUFANYA ILI KUKABILIANA NA CHANGAMOTO ZILIZOPO KWENYE BIASHARA YA KUNUNUA NA KUZA.

- i. Kabla ya kufungua biashara yako, Jua ni kitu gani utauza kwa wateja, kwa sababu sio kila bidhaa au huduma inapendwa na watu wote waliokuzunguka kwenye eneo lako la biashara
- ii. Anza na mtaji unaokidhi mahitaji yako
- iii. Weka mbinu za kupata wateja wengi, kama vile...
 - Kuuza bidhaa au huduma zilizo bora kwa mteja, ukimuuzia kitu dhaifu hawezi kurudi tena kununua bidhaa zako
 - Fanya matangazo yanayohusiana na biashara yako bila kuchoka
 - Tumia lugha nzuri na rafiki pindi pale mteja anapokufikia kwenye eneo lako la biashara, unapotumia lugha ya dharau, matusi n.k inasababisha kufukuza wateja bila wewe kujua.

- Hakikisha mazingira ya Biashara yako ni safi, kwa mfano kama unauza chakula ni jambo la busara uwe safi ili kutokuwa kikwazo kwa watu.
- Hakikisha unavaa vizuri na unakuwa nadhifu wakati wote, kumbuka kwamba wateja wanaokuja kununua bidhaa au huduma yako wanatofautina, kuna wengine ni vijana, wazee, watoto na wamama. Sasa unapovaa vibaya inapelekea changamoto zingine kama vile kubakwa, au kiingia kwenye mahusiano ambayo sio rasmi. Hii inaweza pelekea kufa kwa biashara yako. Hakikisha unavaa vizuri na kwa heshima.
- Ili kupata wateja wa kutosha hakikisha unaweka bei rafiki kwa mteja, hii itakusaidia kuwavuta wateja wengi kwa sababu asilimia kubwa ya wateja huwa wanapenda bei nafuu, kwa hiyo unappweka bei rafiki ambayo haikuingizi kwenye hasara inakufanya uuze zaidi bidhaa zako au huduma.

B. Uzalishaji na utengenezaji wa bidhaa mpya (production and manufacturing)

Hii ni aina nyingine ya Biashara ambayo mtu anaweza akaamua kuanzisha ili kukidhi mahitaji ya jamii inayomzunguka.

Katika hii biashara lazima mtu awe na mtaji unaotosheleza ili kuweza kumudu uendeshaji wa biashara bila kuingia kwenye changamoto hatarishi.

Mfano wa Biashara za uzalishaji na utengenezaji ni kama vile,

- Kilimo cha mazao ya chakula na bishara.
- Utengenezaji wa vifaa vya ujenzi kama vile mabati n.k
- Kiwanda cha sabuni
- Kiwanda cha mafuta ya kula
- Kiwanda cha kutengeneza maji safi
- Kiwanda cha sukari
- Kiwanda cha nguo

Sasa hapa lazima mfanyabiashara awe na vitendea kazi vyote ili mambo yote yaende vizuri na kwa wakati sahihi. Vitu vifuatavyo ni vya msingi sanaa katika uanzishwaji wa biashara wa jinsi hii

- Mashine ya kufanyia uzalishaji na utengenezaji wa bidhaa, mfano wa mashine ni mashine kukoboa alizeti, mashine ya kutengeneza sukari n.k
- Kitu kingine ni vibarua na wafanyakazi, kwa sababu kama umeanzisha kiwanda ni lazima wawepo wasimamizi wa kiwanda
- Maarifa na utaalumu wa kutosha, ili kuanzisha biashara ya namna hii inahitaji utaalumu wa kutosha, kwa mfano, mtu anataka kuanzisha kiwanda cha kutengeneza sabuni, itamulazimu kuwa na maarifa ya kutosha ili aweze kujua kwamba malighafi zitapatikana wapi, na ni jinsi gani sabuni inatengenezwa, mtaji ni kiasi gani unaweza imudu biashara hiyo, je hizo sabuni zitauzwa sehemu gani.

Kiuhalisisia mtu anapotaka kuanzisha biashara ya jinsi hii licha ya kuajiri vibarua na wafanyakazi kwenye kiwanda chake, yeye kama yeye anatakiwa awe na maarifa ya kutosha kuhusiana na eneo la biashara analotaka kuanzisha

C. Biashara zinazohitaji utaalumu na ujuzi (Expert businesses)

Ninapozungumzia expert business, ni biashara ambazo zitahitaji utumie ujuzi na maarifa uliyonayo ili kujiingizia kipato. Katika hii biashara lazima uwekeze muda mwingi katika kutafuta ujuzi na maarifa kwa sababu inakuwa ni vigumu kwa mtu kuwa mtaalamu bila ya kuwa ujuzi katika eneo husika, na hapa lazima mtu ajikite katika eneo fulani ili kutafuta ujuzi na maarifa ya kina ambayo badae yatakuwa ni msaada mkubwa kwa jamii.

Hebu tuone baadhi ya mifano ya utaalumu.

- i. Unapoweza kumsaidia mtu, mnyama au ndege kupona ugonjwa alionao tayari wewe ni mtaalamu katika hilo eneo.kwa mfano wataalamu katika hili eneo tunaweza kuwaona madaktari wa binadamu, wafamasia na madaktari wa mifugo.
- ii. Unapoweza kumfundisha mtu kuijua biashara kwa kina na baadae akafanikiwa katika shughuli zake tayari wewe ni mtaalamu halisi kwa sababu ya maarifa na ujuzi wako ulioleta mabadiliko chanya kwa watu wengine, kwa hiyo unaweza ukajipatia kipato kutokana na kusaidia watu wengi katika eneo la biashara.

- iii. Unapomsaidia mtu jinsi ya kulima kitaalamu na kupata mavuno mengi ndani ya miezi michache, tayari wewe ni mtu mwenye ujuzi chanya uletao mabadiliko kwa watu wengine.
- iv. Unapoweza kuchora ramani za majengo, kujenga nyumba mpaka ikakamilika tayari wewe ni mtaalamu mkubwa, kwa sababu una uwezo wa kusaidia wengine katika eneo la ujenzi na kutatua changamoto zao katika hayo maeneo.
- v. Unapoweza kumfundisha mtu jinsi ya Kutengeneza keki, mikeka, ubuyu, juisi za matunda, kushona nguo, kutengeneza samani kama vile meza n.k Tayari wewe ni mtu mkubwa. Kwa hiyo utaweza kujipatia kipato kutokana na watu kuhitaji ujuzi ulionao ili wawezi kujua vitu ambavyo vitawasaidia kukuza uchumi wao.
- vi. Kumsaidia mwanafunzi wa darasa la awali kujua kusoma na kuandika, ukiweza kumsaidia mwanafunzi wa darasa la saba, kidato cha nne, kidato cha sita kufaulu mtihani tayari wewe ni mtu mwenye ujuzi mkubwa na pia ni tegemeo kubwa kwenye jamii.

Kwa mantiki hiyo mtu anapokuwa na ujuzi au maarifa katika eneo fulani, anaweza kujijiri na kujipatia kipato kutoka na uwezo wake wa kutatua changamoto zinazowatatiza watu kwenye jamii inayomzunguka.

Ushauri wangu kwako ni kwamba, jitahidi sana kuwekeza katika ujuzi na maarifa kwa sababu, kadri unapokuwa na uwezo mkubwa wa kutatua matatizo mengi yanayowatatiza watu ndivyo utakavyokuwa na uwezo mkubwa wa kujiingizia kipato kila wakati, Lakini ukiwa na ujuzi hafifu utakuwa na

uwezo mdogo sana wa kuwasaidia watu kutoka katika changamoto wanazopitia, Na ndivyo utakavyokuwa duni kila siku na kwa mantiki hiyo na uchumi wako unaweza ukawa duni muda wote. "Ndugu msomaji, Tafuta kujua vitu vingi".

UMILIKI WA BIASHARA.

Kila biashara ina muundo wake wa umiliki ili iweze kuendelea vizuri, zifuatazo ni aina za umiliki wa biashara

1. Biashara ya mtu mmoja (Sole trader)
2. Partnership
3. Kampuni (company)
4. Ushirika

1. Biashara ya mtu binafsi (sole trader): Ni biashara inayomilikiwa na mtu mmoja. Mmiliki anaweza kuiendesha biashara hii yeye binafsi au pia anaweza kuwaajiri wafanyikazi wa kumsaidia. Mmiliki wa biashara ina dhima ya binafsi ya madeni inayodaiwa biashara.

FAIDA ZA BIASHARA YA MTU BINAFSI.

- i. Mmiliki ana udhibiti kamili wa mali zote
- ii. Ni rahisi na haraka kuanza kwani karatasi chache zinahitajika
- iii. Mmiliki ndiye anayesimamia maamuzi yote ya biashara
- iv. Ni rahisi kuwasilisha kodi

HASARA ZA BIASHARA YA MTU BINAFSI.

- i. Mmiliki anawajibika tu kuongeza mtaji
- ii. Mtu kama huyo atawajibika tu kwa hasara zote za biashara
- iii. Hakuna tofauti kati ya biashara na mali ya kibinafsi ya mmiliki. Katika kesi ya deni mbaya, mmiliki anaweza kulazimika kulipa kwa kuuza mali yake ya kibinafsi
- iv. Inaweza kuwa ngumu zaidi kuuza biashara
- v. Jeraha au kifo cha mmiliki kinaweza kusababisha biashara kufungwa.

2. Biashara ya ushirikiano: ni aina ya biashara inayomilikiwa na watu wawili au zaidi kwa pamoja. Katika aina nyingi za ushirikiano, kila mmiliki ana dhima ya binafsi ya madeni yanayodaiwa biashara yao.

FAIDA ZA BIASHARA YA USHIRIKIANO.

- i. Gharama za kuanza na uwekezaji wa mtaji zinaweza kugawanywa kati ya washirika
- ii. Mgawanyiko wa kazi ni rahisi zaidi katika uanzishaji wa ushirika
- iii. Biashara si lazima kufungwa iwapo mshirika atafariki

HASARA ZA BIASHARA YA USHIRIKIANO.

- i. Washirika wanaweza kulazimika kutunza hasara za kifedha zinazosababishwa na mshirika mwenza (ikiwa ni uwekaji dhima usio na kikomo)
- ii. Hakuna mshirika maalum aliye na udhibiti kamili, kwani maamuzi hufanywa kwa pamoja. Hii ina maana

kwamba hakuna mtu anayeweza kudai umiliki wa biashara, hata kama anashughulikia sehemu kubwa ya kampuni

- iii. Katika muundo wa biashara ya ushirikiano, daima kuna nafasi ya migogoro.

3. Kampuni: ni aina ya biashara ambapo wamiliki wa biashara zenyewe hawana dhima ya kibinafsi ya madeni ya biashara yenyewe. Biashara inaweza kuwa ya kutafuta faida au isiwe ya kutafuta faida. Kampuni nyingi zinamilikiwa na wenye hisa na shughuli zake husimamiwa na bodi ya wakurugenzi, ambayo huwajiri wasimamizi wa biashara yenyewe. Pia kuna kampuni zinazomilikiwa na serikali mbali na zile zinazomilikiwa na watu binafsi.

4. Vyama vya Ushirika: ni aina ya biashara ambayo pia kama kampuni wamiliki wake hawana dhima ya kibinafsi kwa madeni ya biashara ambayo lengo lake ni kutafuta faida au isiwe ya kutafuta faida. Vyama vya Ushirika hutofautiana na kampuni kwa kuwa vina wanachama, kinyume na wenye hisa katika kampuni, ambao hushirikishwa katika maamuzi ya chama chenyewe. Vyama vya ushirika kwa kawaida hugawanywa kama Vyama vya Ushirika vya wateja au Vyama vya Ushirika vya Wafanyikazi. Vyama vya ushirika ni mojawapo ya misingi wa itikadi ya demokrasia ya kiuchumi.

SURA YA NNE

MASWALI YA MSINGI YA KUJIULIZA KABLA YA KUANZA BIASHARA.

1. Maswali kuhusu bidhaa au huduma (products/service)
2. Maswali kuhusu soko (market)
3. Ujuzi na maarifa (skills and knowledge)
4. Mambo ya kifedha (Financial issues).
5. Eneo au mazingira ya biashara (location)
6. Ushindani (competition)
7. Umiliki wa biashara (Nature of ownership)
8. Kukuza biashara.
9. Masuala ya mazingira (Environment issues).
10. Sheria na kanuni kuhusu biashara yako unayotaka kuanzisha (Legal issues and Regulations)

Hebu tuone uchambuzi wa hili eneo la maswali muhimu ya kujiuliza.

1. Maswali kuhusu bidhaa au huduma (products/service)

➤ Je, ni bidhaa gani uanze kuuza?

Hili swali lazima ujiulize kabla ya kuanza biashara yako, kwamba ni bidhaa gani utauza au ni huduma gani utanza kutoa kwa wateja. Mifano ya bidhaa ambazo mtu anaweza kuzifikiria na kuanza kuuza, ni nguo, madawa, vifaa vya ujenzi, kuuza tofali, kuuza nafaka, kuuza vitabu, kuuza simu, kuuza mazao ya biashara, kuuza samani kama vile vitanda n.k, kuuza

sabuni, mafuta ya kula, kuuza mifugo, kuuza maji na bidhaa nyinginezo.

Kwa hiyo mfanyabiashara lazima ajiulize atianza kuuza nini, au kuzalisha nini.

➤ Je utakuwa unanunua wapi?

Lazima mfanyabiashara ajue kwamba hizo bidhaa atakuwa anazipata sehemu gani, na pia lazima afanye tathimini ya umbali atakazozitoa hizo bidhaa.

➤ Je unajua changamoto za hiyo bidhaa au huduma?

Mfanyabiashara lazima aelewe changamoto zilizopo kwenye bidhaa ambayo anataka kuanza kuuza. Kwa mfano mtu anayeamua kuuza nyanya lazima ajue kwamba tabia ya nyanya ni kwamba zikikaa muda mrefu hazijatumiwa huwa zinaanza kuoza, kwa hiyo inakuwa ni hasara kwa mfanyabiashara kama ana mzigo mkubwa ambao huo mzigo unatakiwa uuzwe kwa kipindi hicho. Kwa hiyo mtu lazima ajue jinsi ya kukabiliana na changamoto kama hizo anapochagua kuuza nyanya na sio bidhaa nyingine.

Lakini kuna bidhaa zingine zina changamoto chache ukilinganisha na zile bidhaa zinazowahi kuharibika zinapokaa muda mrefu bila kutumika, mfano, bidhaa kama nguo au simu hata zikikaa muda mrefu ni ngumu kuharibika kama zikitunzwa vizuri, kwa bidhaa kama hizi ni nzuri kuuza kama kwa sababu ya changamoto chache

Note: kila bidhaa ina faida na changamoto zake, kikubwa lazima ukae chini kabla ya kuanza biashara ili ufanye tathimini ni kitu gani cha kuuza ambacho hakina changamoto nyingi kulingana na mazingira unayoishi na pia kulingana na utaalumu unaoutumia katika kuendesha biashara yako.

2. Maswali kuhusu soko (market)

➤ Mteja wako ni nani?

Tunapozungumzia soko maana yake ni mteja, kwa hiyo kabla ya kuanza biashara yako lazima ujiulize kwamba ni nani utamuuzia hiyo bidhaa yako au huduma kwa sababu watu wengi wamekuwa wakikurupuka katika uanzishaji wa biashara bila kujua soko la biashara mahali lilipo. Hili ni tatizo kubwa kwenye biashara kwa sababu bosi wa biashara yako ni mteja, sasa usipojua mapema kwamba mteja wako ni nani unaweza poteza mtaji wako wote pindi utakapoanzisha biashara yako kwa sababu ya hasara utakazokuja kuzipata badae.

➤ Kipato chake kikoje kwa mwezi?

Kosa kubwa kwa wafanyabiashara wengi ni kushindwa kutengeneza mchakato na mbinu za kuweza kugundua kipato cha mteja katika eneo husika. Ni vigumu kuanzisha biashara bila ya kujua uwezo wa mteja katika kununua bidhaa yako.

Ni kitu cha kushangaza unapoanzisha biashara ya kuuza simu kubwa (smartphone) katika eneo la kijijini na unajua kabisa watu wa eneo hilo maisha yao ni duni na uchumi wao bado ni hafifu. Inakuwa ni ngumu mtu kuja kununua simu kwenye

duka lako kwa sababu pesa aliyonayo haikidhi bei ya bidhaa uliyonayo. Kwa hiyo nakushauri kwamba jaribu kuelewa kwa kina kipato cha mteja kabla ya kuanzisha biashara yako

➤ Je kuna watu wangapi kwenye hilo eneo? (population)

Ili uweze kufanya makadirio ya mauzo yako (sales forecasting) lazima ujue wingi wa watu waliopo kwenye eneo lako la biashara, na lazima ujue katika hao watu aina gani ya kundi lina watu wengi, kwa mfano kati ya wababa, vijana, wamama na watoto wakinanani ni wengi kwenye hilo eneo. Kama watoto ni wengi zaidi unaweza ukaamua kuuza nguo za watoto au vyakula ambavyo wanapendelea watoto kula, hii inaweza kukusaidia kupata wateja wa kutosha katika eneo ulilopo.

➤ Je hiyo bidhaa unayotaka kuanza kuuza wataipenda?
Na utapata faida kwenye hiyo biashara yako?

Kimsingi lazima ujiulize kwa kina kuhusu namna ya kupata wateja kwa wingi, kwa hiyo lazima utafute biashara inayopendwa na watu wengi. Kwa mfano, unapoanzisha biashara ya kuuza mchele au mahindi sehemu yeyote ile utakuwa na uwezekano mkubwa wa kuuza kwa sababu hizi ni nafaka ambazo ni vyakula, kwa hiyo chakula ni mojawapo ya mahitaji muhimu kwa binadamu, na kwa mantiki hiyo utakuwepo uwezekano mkubwa wa kupata wateja wengi.

3. Ujuzi na maarifa (skills and knowledge)

Hiki ni kitu cha msingi sana ambacho wafanyabiashara wengi huwa wanapuuza. Kiwango cha ujuzi na maarifa uliyonayo

kitatoa tathimini kuhusiana na ukuaji wa biashara yako, kama utaanzisha biashara ukiwa na maarifa kidogo itakuwa ni ngumu sanaa kukua kwa hiyo biashara yako, Lakini ukiwa na ujuzi wa kutosha katika biashara unaweza ukazimudu changamoto mbalimbali ambazo zinaweza jitokeza katika hiyo biashara yako.

4. Mambo ya kifedha (financial issues)

Hili ni swali la msingi sana unapotaka kufungua biashara yako. Lazima ujiulize Je una mtaji wa kutosha? Na kama huna mtaji utafanya nini ili uupate huo mtaji. Na pia kama una mtaji ni lazima ujiulize Je pesa ya ziada unayo? Kwa sababu zinaweza jitokeza changamoto kadhaa kwenye biashara ambazo zitahitaji uwe na fedha ya ziada tofauti na mtaji wako wa biashara.

Sasa changamoto kubwa kwa wafanyabiashara wengi ni kutokuwa na vyanzo vingi vya mapato ambapo inapelekea biashara zao kufa haraka.

5. Eneo au mazingira ya biashara (location)

Na hili ni jambo la msingi kujiuliza kabla hujafungua biashara yako. Lazima ujiulize kituo chako cha biashara kitakuwa wapi? Na je kuna watu wa kutosha? Kwa hiyo na hapa lazima ufanye maamuzi sahihi katika kuchagua kituo kizuri kwa ajili ya ukuaji wa biashara yako.

6. Ushindani (competition)

➤ Je utawezaje kuvuta wateja waje kwako?

7. Umiliki wa biashara (Nature of ownership)

➤ biashara utaimiliki wewe peke yako au itakuwa ya watu wawili na kuendelea?

➤ Kama mpo wengi, mnapenda kufanya biashara hiyo?

8. Kukuza biashara.

Njia zipi utatumia kukuza mauzo na biashara yako kiujumla?

9. Masuala ya mazingira (Environment issues).

Biashara yako haitaharibu mazingira?

10. Sheria na kanuni kuhusu biashara yako unayotaka kuanzisha (Legal issues and Regulations)

Je hiyo biashara imafuata sheria na kanuni za nchi?

SURA YA TANO

MPANGO WA BIASHARA

Mpango wa biashara ni mpangilio mzuri wa mawazo katika maandishi ambayo yanatoa dira kwa mfanyabiashara kuhusu malengo ya muda mfupi na muda mrefu ili kuweza kuyafikia kwa wakati sahihi. Uwe umeandikwa kwa herufi na tarakimu.

Mpango wa biashara lazima uelezee mambo muhimu yafuatayo

- Kituo au eneo la biashara (bussines location)
- Bidhaa au huduma kuu zinazolengwa kutolewa (main products au services)
- Ukubwa wa soko
- Masuala ya kifedha n.k

MFANO WA MUUNDO WA MPANGO WA BIASHARA WA KUANZISHA MRADI.

Mpango wa biashara lazima uwe na muundo ufuatao; -

1. Jalada na yaliyomo
2. Muhtasari tendaji
3. Maelezo ya biashara
4. Uchambuzi wa mandhari ya biashara
5. Maelezo msingi ya biashara
6. Uchambuzi wa ushindani
7. Uchambuzi wa soko
8. Mipango ya uuzaji
9. Muundo wa utekelezaji

10. Muhtasari wa usimamizi
11. Utaratibu wa fedha
12. Viambatisho na mambo muhimu
13. Kuangalia tena Mpango wa Biashara
14. Gharama na makisio ya mapato

FAIDA ZA MPANGO WA BIASHARA.

- i. Kumsaidia mfanyabiashara kugundua fursa za kibiashara ambazo hazionekani na watu wengine
- ii. Mpango wa biashara humsaidia mfanyabiashara kuweza kupangilia mgawanyo wa kazi ili kila mtenda kazi ajue majukumu yake ya kuyafanya kwa ufanisi.
- iii. Unamsaidia mfanyabiashara kuwajali kuwajibika kwa kile wanachohutaji wateja wake (customer's needs)
- iv. Mpango wa biashara unasaidia rasilimali zilizopo zitumike vizuri ili kutopelekea hasara katika biashara.
- v. Inasaidia kwa mfanyabiashara kuwa na vitendea kazi vya kutunzia taarifa za utendaji kazi na mwenendo mzima wa biashara ili uwe rahisi kufanya Tathimini ya ukuaji wa biashara husika.

SIFA ZA MPANGO MZURI WA BIASHARA.

- i. Uwe umeandikwa lugha rahisi.
- ii. Usiwe na makosa, maana ukiwa na makosa mengi, mpango wa biashara unakosa ubora unaohitajika.
- iii. Uwe wazi kwa wasomaji, Tafsiri yake ni kwamba mpango mzuri wa biashara lazima ufiche ama kufunika baadhi ya mambo/ maeneo muhimu.
- iv. Pia lazima uandikwe kwa makusudi maalumu.

HATUA ZA MPANGO WA BIASHARA.

- i. Wazo la biashara (business idea)
- ii. Utafiti (research)
- iii. Utekelezaji (implementation)
- iv. Tathimini (Evaluation).

i. WAZO LA BIASHARA (business idea).

Hii ni hatua ya kwanza kabisa ya mpango wa biashara. Ni hatua ambayo mtu lazima awe na muda wa kutosha wa kufikiria ili iwe rahisi kigundua kuwa anatakiwa afanye biashara gani na katika mazingira gani.

Kiukweli wazo la biashara ndio biashara yenyewe kwa sababu hiki kitu ni msingi wa mambo yote yanayohusu biashara inayotakiwa ije itekelezwe. Sasa hili wazo mara nyingi huwa linatoka kwenye nafsi ya mtu anapopata muda wa kutosha wa kujitafuta na kujielewa, Lakini kwa wale wanaomjua MUNGU wa kweli, wazo la biashara huwa linatoka kwa MUNGU yeye mwenyewe, ukiwa vizuri kumtafuta MUNGU kwa bidii, yeye ni mshauri mzuri sana, mara nyingi huwa anatoa maelekezo kuhusu jambo linalokutatiza, kwa hiyo kama unafikiria kitu cha kufanya kwenye biashara Ni vizuri ukaomba ushauri na uthibitisho kwa MUNGU yeye mwenyewe.

Lakini ni jambo la kusikitisha sana, maana wakati huu watu wengi huwa wanapuuza hii hatua muhimu, na mara nyingi wengi wao huwa wanaanzia kwenye hatua ya utekelezaji bila kujua uzito wa kitu wanachokifanya na baadae huwa

wanakuja kukumbwa na changamoto ambazo hawawezi kukabili nazo kwa sababu ya kukosa umakini wa kutosha ili kuchagua wazo la biashara sahihi.

Kiukweli unapofanya maamuzi sahihi kwenye wazo la biashara hata changamoto zitakazojitokeza kwenye biashara hiyo utaweza kuzikabili.

Kwa mfano; mtu mwenye wazo la biashara katika kilimo cha kutegemea mvua huwa ni rahisi kuzibeba na kuvumilia changamoto ambazo zinaweza kujitokeza kwa sababu wazo la kujikita katika kilimo huwa limetoka ndani yake, Na ndio maana lazima. asafishe shamba hata kama lina miiba mingi kiasi gani, alilime shamba, apande mbegu bora, apalilie shamba kwa gharama yeyote ile, apige dawa mazao kama kuna uhitaji. Na asubirie mvua inyeshe mpaka mazao kukomaa ili avune, wakati mwingine mvua inaweza ikasumbua lakini mkulima huwa anaweza kuvumilia katika yote yanayojitokeza. Pia miaka mingine mvua inaweza isinyeshe kabisa, kutokea kwa hali hiyo hakumfanyi mkulima kuacha kulima miaka inayofuata kwa sababu ndani yake kuna msukumo wa kutimiza ndoto zake.

Ndugu msomaji, kama mtu kaiga kulima na wazo la kilimo halikuwa ndani yake, itakuwa ni vigumu kustahimili changamoto zote hizo ambazo mkulima halisi anazipitia.

Ushauri wangu kwako ni kwamba, Jitahidi sana kuwa na wazo sahihi la biashara kabla ya kuanza biashara yenyewe ili changamoto zitakazojitokeza uweze kujua ni jinsi gani ya kuzikabili.

ii. Utafiti (Research)

Hii ni hatua ya pili ambayo lazima izingatiwe kwa umakini ili kuepusha makosa mengi mbele ya safari. Na mara nyingi watu wengi huwa wanapuuzia kufanya utafiti na baadae hupelekea hasara na kudumaa kwa biashara nyingi na baada ya udumavu wa muda mrefu zingine huwa zinakufa kabisa.

Kwa mfano, mtu mwenye wazo la kuanzisha kiwanda cha kutengeneza sabuni za miche Ni lazima afanye utafiti wa kutosha kwanza kuhusu mambo yafuatayo; -

- Ni lazima ajue kwamba Je, kiwanda atakianzisha mkoa gani na ni wilaya ipi na ni mwaka gani
- Na Je malighafi za kutengenezea sabuni atazipata wapi?
- Kwa mfano, malighafi za kutengenezea sabuni za miche ni; -
 - ✓ Caustic soda, sodium hydroxide (NAOH)
 - ✓ Sodium silicate
 - ✓ Mafuta ya mawese au pamba
 - ✓ Hydrogen peroxide, nailon, hydrometer n.k

Kwa hiyo mfanyabiashara lazima ajue kwamba atazipata wapi hizo malighafi, na je atakuwa na pesa ya kutosha ili kumudu gharama zote za manunuzi na usafirishaji? Na pia lazima ajue kwamba baada ya kutengeneza hizo sabuni kiwandani, je ataziuza wapi? Na wakina nani ni wateja wake? Na kama mzigo utakuwa unachelewa kununuliwa na wateja, je ni nini suluhisho? Ni kitu gani kifanyike? Katika hili eneo la mauzo kwa ushauri wangu ni vyema mmiliki wa kiwanda aajiri maafisa mauzo ili waweze kumsaidia kuboresha ufanisi

wa mauzo ya bidhaa ili kiwanda kiweze kupata mapato ya kutosha kwa muda sahihi.

Ndugu msomaji, Ni lazima ufanye utafiti wa kina kuepuka kupata hasara ambazo pengine hazikutakiwa kuonekana kwenye biashara yako, kwa kufanya hivyo utakuwa ni mtu mwenye akili iliyokomaa kwenye biashara pasipo kuyumbishwa na maneno ya watu yasiyokuwa na msingi ambapo wengi wao walianguka kwa kufuata mikumbo isiyokuwa na maana.

iii. Utekelezaji (implementation)

Hii ni hatua ya kuanza vitendo , ni hatua ya uthubutu, ni hatua ya kudhamiria na kuamua kutekeleza zile hatua zote za nyuma ambazo mfanyabiashara alitumia muda mwingi kujitafuta kwamba yeye ni nani kwenye biashara, yaani anatakiwa kufanya kitu gani ambacho kitamfanya afanikiwe , pia baada ya kutumia muda mwingi kujigundua kwamba yeye anatakiwa kufanya Biashara ipi, hakuishia hapo bali alifanya utafiti wa kina kulingana na kile alichonacho ndani yake na baada ya kufanya utafiti ili kujua fursa na vitisho ndipo huyo mfanyabiashara anatakiwa kuanza kuzifanyia kazi zile hatua za nyuma bila kuchelewesha mambo.

Lakini tatizo lililopo ni kwamba, watu wengi wamekuwa na mipango mizuri, mawazo mazuri na bora sana lakini changamoto inatokea kwenye kuanza, wengi wao huwa wanaongea tu lakini kuanza wameshindwa. Ndugu mfanyabiashara na unayejiandaa kuwa mfanyabiashara, maneno bila vitendo ni sawa na zero, ukweli ni kwamba ili

uwe fulani lazima uanze, ili uwe mkilima lazima ulime, ili uwe dakitari lazima usomee udaktari, ili uwe mwanasiasa lazima uanze harakati, ili uwe mfugaji lazima ufuge, ili uwe mmiliki wa kiwanda au kampuni ni lazima ufunge kiwanda au kampuni yako.

Watu wengi wamekuwa na tabia ya kughairisha mambo kila siku, ukiwauliza kwamba wataanza lini biashara jibu wanalolitoa wengi wao ni kuwa "WATAANZA KESHO". Na ukiwauliza je kesho isipokuwepo? Wanabaki kujitetea kwa sababu ambazo hazina mantiki. Nipende kukuambia kwamba, hakuna nyumba iliyojengwa bila MSINGI, maana yake ni kwamba hakuna biashara ndogo, biashara ya kati au biashara kubwa ambayo ilianza juu, biashara zote zilianzia chini na baadae zikakua, watu wengi wamekuwa wakisingizia kwamba hawana mtaji na wakati kuna wengine walianza na mtaji wa 50000 na haohao watu wamefanikiwa sana.

Nikuombe AMUA, THUBUTU CHA MWISHO CHUKUA HATUA bila shaka utafanikiwa sana.

iv. Tathimini (Evaluation)

Hii ni hatua ya kupima maendeleo ya biashara yako ili kufanya maamuzi ya haraka na wakati sahihi.

Maamuzi ni lazima yafanyike kwa biashara inayoonyesha maendeleo mazuri, maendeleo ya kawaida na Maendeleo mabaya. Kama Maendeleo ni mazuri kwenye biashara yako unaweza ukaamua kupanua biashara ili kuwafikia wateja wengi zaidi na kujiingizia faida kubwa zaidi.

Lakini kama Maendeleo ya biashara ni ya kawaida, unaweza ukatafuta mbinu za kuboresha na kuongeza ufanisi wa kazi ili kuifanya biashara ikue kimapato zaidi.

Mwisho, Na kama Maendeleo ya biashara ni mabovu, unaweza ukatafuta njia za kutatua tatizo, linaloikumba biashara yako, hapa unaweza ukatafuta wataalamu wenye uzoefu wa biashara ili wakupe mawazo na ushauri zaidi, lakini kama ikishindikana kabisa ni jambo la busara kuachana na biashara hiyo ili kitafuta biashara nyingine kwa sababu ya changamoto ambazo zimekuwa juu ya uwezo wako kuzitatua.

Hii ni muhimu sana ili kusaidia kutoendelea kupoteza fedha nyingi kwa biashara ambayo hailipi. Na watu wengi wamekuwa wagumu kubadili mitazamo pale changamoto zinapozidi uwezo wao na badala yake wamekuwa wakiendelea na na vitu ambavyo haviwapi faida. ndugu kubali kubadili mtazamo pia hiyo itakusaidia.

SURA YA SITA

KWA NINI HUANZI?

Napenda kuanza kwa kusema kwamba mafanikio ya mtu huwa yamefungwa kwenye muda.... bila mtu kuanza hawezi kufanikiwa kwenye mambo anayofikiria kuyafanya.

Ndugu msomaji katika maisha ya binadamu kuna aina nyingi za rasilimali, mfano wa rasilimali hizo ni; -

1. Muda
2. Watu
3. Ardhi
4. Nyumba
5. Pesa n.k

Sasa katika hizi rasilimali chache ambazo nimeorodhesha hapo juu, Rasiliamali ya kwanza ambayo ni muhimu kwenye dunia hii ni MUDA. kwa nini iwe muda? Ni kwa sababu maisha ya mwanadamu yamefungwa kwenye muda na lazima mtu aelewe kwamba maisha huwa yana kikomo, sasa kitu kibaya ambacho watu wanakosea ni kuchezea muda na wakijua ya kwamba muda sio rafiki na ndio maana unakuta mtu kila siku anadhamiria kuanza biashara lakini haanzi.

Ndugu msomaji, Matajiri waliofanikiwa walikubali kuthubutu (Take risk), walikubali kuanza, kuna wengine walikuwa na mitaji midogo lakini walianza biashara na baadae MUNGU aliwafanikisha sanaa mpaka leo wanaonekana ni watu wa

tofauti sana kwa sababu ya uthubutu wao mapema ...je wewe kwanini unadhamiria tu lakini huanzi vitendo?

Miradi mikubwa unayoiona ilianza chini mpaka ikakua, hakuna mradi ulioanzia juu tu ghafla, ili kitu kifanikiwe lazima ukubali kuwekeza katika maarifa, ujuzi, nguvu, pesa, rasilimali watu n.k... Usipofanya hivyo utasikia tu wenzako wakifanikiwa lakini wewe uko palepale bila hatua yeyote ile, Ni vizuri kuanza ndugu.

SABABU ZINAZOPELEKEA MTU ASIANZE

1. Woga

Watu wengi wanaogopa kupata hasara , wanaogopa kuanguka , wanaogopa kuchekwa n.k.... Nataka nikwambie kwamba woga na mashaka ni adui namba moja wa mafanikio yako, ukiogopa kuchekwa saiv wakati bado una nguvu ipo siku ukiwa mzee utadhalikika vibaya sana kwa kuzeeka ukiwa huna kitu, ushauri wangu kwako ni kwamba fanya juu chini uanze biashara mapema hata kama zikitokea changamoto kadhaa wapo wataalamu wa biashara watakusaidia pale utakapokwama na mimi naamini usipokata tamaa MUNGU atakusaidia utafanikiwa .

2. Kusikiliza maneno ya watu walioshindwa

Ndugu msomaji, ukitaka kushindwa maeneo yote katika maisha yako, fanya kosa la kuwasikiliza watu walioshindwa, itapelekea na kwako kuanza kufikiria kushindwa, kwa kufanya hivyo hutaweza kupiga hatua. Mambo hayo ni sumu kwenye mafanikio ya mtu hebu jifunze kusikiliza ushauri kwa

watu waliofanikiwa, mimi ninaamini kabisa hutakuja kujutia, utapiga hatua ya kimafanikio katika maisha yako kwa ujumla.

3. Kutokuwa na ujuzi/maarifa ya kutosha.

Watu wengi wamekuwa na mitazamo fulani fulani kwenye maisha ambayo sio rafiki kwenye mafanikio ya mwanadamu. Kwa mfano unaweza ukaona mtu jinsi anavyodharau kilimo na ufugaji kwamba havilipi na kumfanikisha mtu, lakini hapohapo kuna wengine walioamua kuthubutu na kuwekeza nguvu zao katika masuala ya kilimo na ufugaji kitaalamu wakafanikiwa sana. Tatizo ni kwamba watu wengi hawatafuti ujuzi na maarifa ya kutosha na badala yake wanaishia kulalamika kuwa biashara fulani hailipi na wakati kuna watu wengine wanafanikiwa kwenye ileile biashara.....ndugu msomaji tafuta sana ujuzi na maarifa kwa wataalamu wa sekata husika ambayo unataka kujikita nayo kwenye Biashara, lakini cha msingi sana nakuomba usisikilize elimu za mtaani ambazo hazina utaalamu wa kutosha , itakuwa ni jambo jema ukimtafuta mtaalamu aliyesomea biashara kuna vitu naamini atakuwa navyo vya kukusaidia na kukutoa hatua uliyopo mpaka hatua nzuri zaidi , Naamini hutabaki kama ulivyo.

4. Kudharau kidogo alichonacho

Pia hii ni sababu nyingine kubwa mno inayopelekea watu wasianze biashara. Ndugu msomaji, unapodharau kitu Kidogo ulichonacho tafsiri yake ni kwamba hata upewe kitu kikubwa bila shaka na hicho utakidharau kwa sababu ya

kukosa kitu kimoja kinachoitwa NIDHAMU BINAFSI (self discipline).

Kuna watu walianza na mtaji mdogo sana kwenye biashara, kuna wengine walianza na mtaji wa shilingi 50,000/=, wengine walianza na shilingi 200,000, Na baada ya miaka kadhaa hao watu walifanikiwa sana. Nipende kusema kwamba hakuna mfanikio duniani ynayoanzia juu, mafanikio ya mtu huwa yanaanzia chini. Hebu jaribu kuheshimu kile ulichonacho.... yupo MUNGU atakayekusaidia kufanikiwa kikubwa kuwa na maarifa ya kutosha na pia fanya kazi kwa ufanisi na ubora wa hali ya juu MUNGU sio dhalimu kiasi hicho naamini hawezi kukutupa.

HASARA ZA KUSHINDWA KUANZA KWA WAKATI SAHIHI.

1. Kutotimiza ndoto zako

Mpendwa, kila mmoja huwa ana ndoto zake pindi akiwa anaishi duniani, lakini kitu cha ajabu ni kwamba watu wengi wamekubali ndoto zao zife wakati wao bado wanaishi duniani.... Ni kitu cha kuhuzunisha, kuumiza moyo kuona mtu anayaishi maisha ambayo sio yake.

Ukweli ni kwamba, ukishindwa kuanza kitu wakati ukiwa na nguvu, pindi utakapokuwa mzee hutaweza kufanya kazi zaidi na kutimiza ndoto zako na badala yake utanza kuishi maisha ya ilimradi tu, yaani kiufupi utanza kuyaishi maisha ya watu wengine..... Ni maombi yangu MUNGU akupe nguvu mpya ya kufanya maamuzi mapema hata kama utaumia saiv lakini baadae utaona faida yake ikivyo kubwa.

2. Kuendelea kuwa maskini.

Mtu yeyote asipothubutu na kuanza biashara mara nyingi atabakia kuwa masikini. Na katika aina za umasikini ambazo zinafahamika zaidi ni mbili tu.

- i. Umasikini wa kukosa maarifa na ujuzi
- ii. Umasikini wa kukosa mali

Sasa unaposhindwa kuanza itapelekea kukosa mali ambapo hata mahitaji muhimu kama vile chakula bora, malazi na mavazi itakuwa ni ngumu kuyapata kwa sababu ya uvivu na woga usiokuwa na maana ndani yako. Mimi ninaamini kwamba MUNGU hakumuumba mtu ili awe masikini bali awe na maisha bora.

Nikuombe sasa ukaanze Biashara

HITIMISHO

Ndugu msomaji, Uhalisia ni kwamba maisha bila kufanya Biashara hayawezi kwenda hata iweje, kwa sababu asilimia kubwa watu wengi matumizi (expenditures) huwa makubwa kuliko jumla ya mapato (Total Revenues) Hii ni sababu tosha kwanini tuwekeze pesa kwenye biashara. Mtu asipofanya uwekezaji anaweza akajikuta yupo kwenye madeni yasiyokuwa na kikomoni vizuri tufanye uzalishaji kila siku.

Mtu binafsi, kikundi au kampuni lolote linapoamua kufanya uwekezaji kuna faida ambazo zinaweza kutokea kutokana na kile kilichowekezwa, faida hizo ni kama zifuatazo; -

- Kujiongezea kipato
- Kupata mahitaji ya muhimu kama vile chakula, malazi na mavazi
- Pia Biashara inapelekea uchumi wa mtu mmoja mmoja na Taifa kwa ujumla kukua.
- Kupatikana kwa urahisi huduma zote za kijamii kwa mfano afya, elimu, maji, umeme n.k ambazo ni muhimu kwa maisha ya binadamu.

Kwa hiyo ni lazima mtu afanye uwekezaji mkubwa katika biashara ili aweze kutimiza ndoto zake kiurahisi na kwa wakati sahihi ili mtu asiwe tegemezi muda wote kwa watu wengine. Ni kitu cha kuhuzunisha sana kwa sababu watu wengi wamefukia ndoto zao, wamefukia uwezo wao. Hii inatokana na kushindwa kuthubutu kwa wakati na mtu anajishtukia ameshazeeka umri umeenda bila kutimiza hata robo ya ndoto alizokuwa nazo.

NAKUOMBEA MUNGU AKUPE NGUVU YA KUANZA HAKIKA.