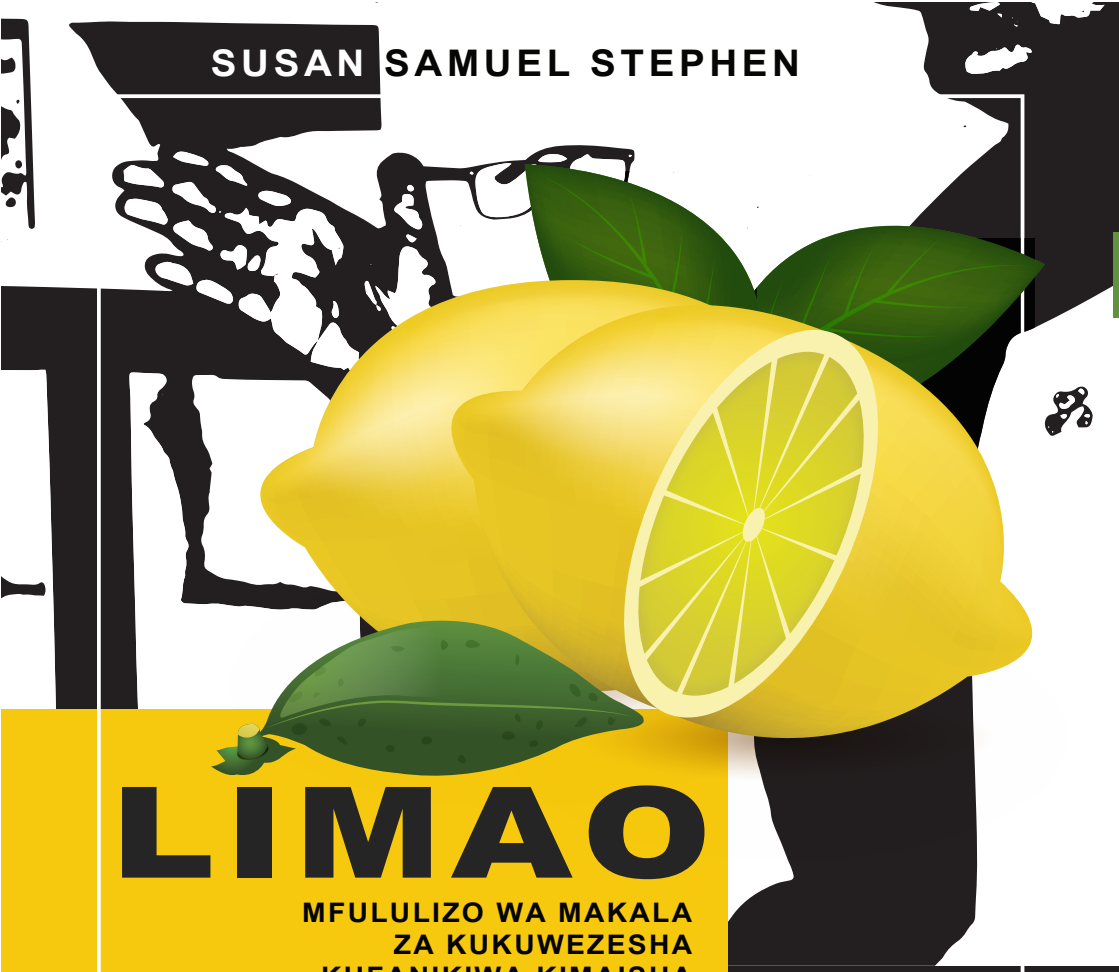
SUSAN SAMUEL STEPHEN



LIMAO

MFULULIZO WA MAKALA ZA KUKUWEZESHA KUFANIKIWA KIMAISHA

TOLEO LA 1

THE COMPLETE GUIDE TO TODAY'S START-UP METHODS FOR SELLING

YALIYOMO

NAMNA YA KUFANIKIWA KIBIASHARA

4 Utangulizi

5 Fikra potofu katika kuanzisha Biashara

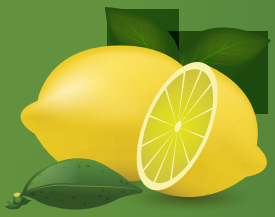
8 Mambo ya Jumla yatakayokusaidia Kibiashara

13 Namna ya Kuanzisha Biashara

19 Mifano ya Biashara zenye Mtaji Mdogo

24 Mifano ya Biashara zisizohitaji Mtaji

25 Hitimisho



LIMAO

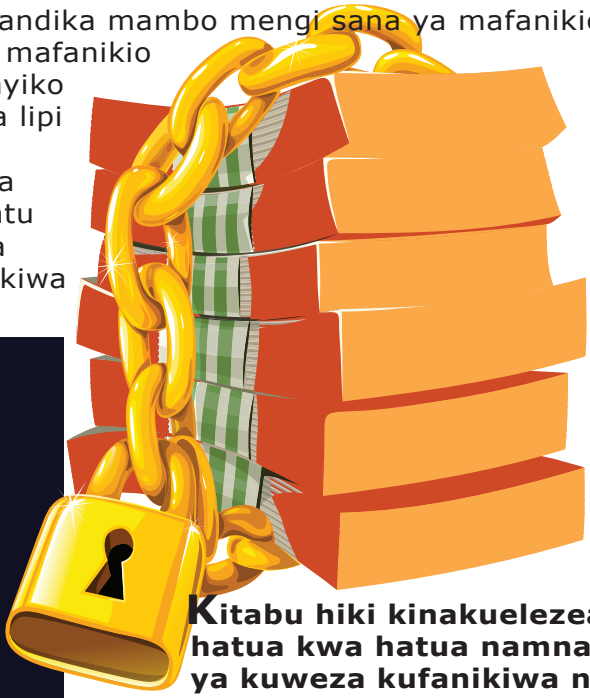
SUSAN SAMUEL STEPHEN (MBA In Marketing)

MWANDISHI WA KITABU HIKI

UTANGULIZI

Kumekuwa na vitabu vingi sana vilivyoandika namna ya kuweza kufanikiwa katika biashara yako, na vingine vingi kweli vya namna ya kufanikiwa kimaisha.

Kutokana na vitabu hivyo kuandika mambo mengi sana ya mafanikio na namna ya kuweza kufikia mafanikio hayo, inasababisha mkanganyiko mkubwa wa lipi la kufuata na lipi la kuliacha, maana vingi vinaandika masuala mengi na magumu yanayosababisha mtu kushindwa kupata kile haswa kinachohitajika katika kufanikiwa kimaisha na kibiashara.



Utakuta watu wengi wanatamani sana kufaya biashara ya ndoto zao.

Wanatamani kupata mafanikio ya ndoto zao. Tatizo hawajui namna gani wanaweza kufikia malengo yao.

Wengi wanaishia kukata tamaa kabisa na kuona kuwa waliofanikiwa ni watu wa aina fulani tu na kwamba wao kamwe hawataweza kufikia huko.

Labda wanahisi kufikia malengo yao ni mpaka uwe na kiasi kikubwa cha fedha kwa mkupuo na usipokuwa nacho basi wewe kamwe hutatimza kabisa ndoto zako.

Kitabu hiki kinakuelezea hatua kwa hatua namna ya kuweza kufanikiwa na kupata biashara ya ndoto zako kwa kutumia mtaji mdogo sana au hata bila mtaji kabisa pia unaweza kufikia malengo yako.

Kinachohitajika ni kuwa na uthubutu, uvumilivu na uchapakazi bila kukata tamaa.

Ukiweza haya utaweza kupata mafanikio makubwa kwa muda mfupi na hivyo kuweza kuwasaidia wengine katika kutimiza ndoto zao.

Utaweza pia kuona baadhi ya mifano ya biashara unazoweza kuanzisha na mtaji mdogo na bashara unazoweza kuanzisha bila mtaji kabisa.

Kuna mifano mingi ambayo mingine ni ya kwangu binafsi na mingine ni ya watu wanaozunguka jamii yetu.

Je! KUNA UPOTOSHAJI

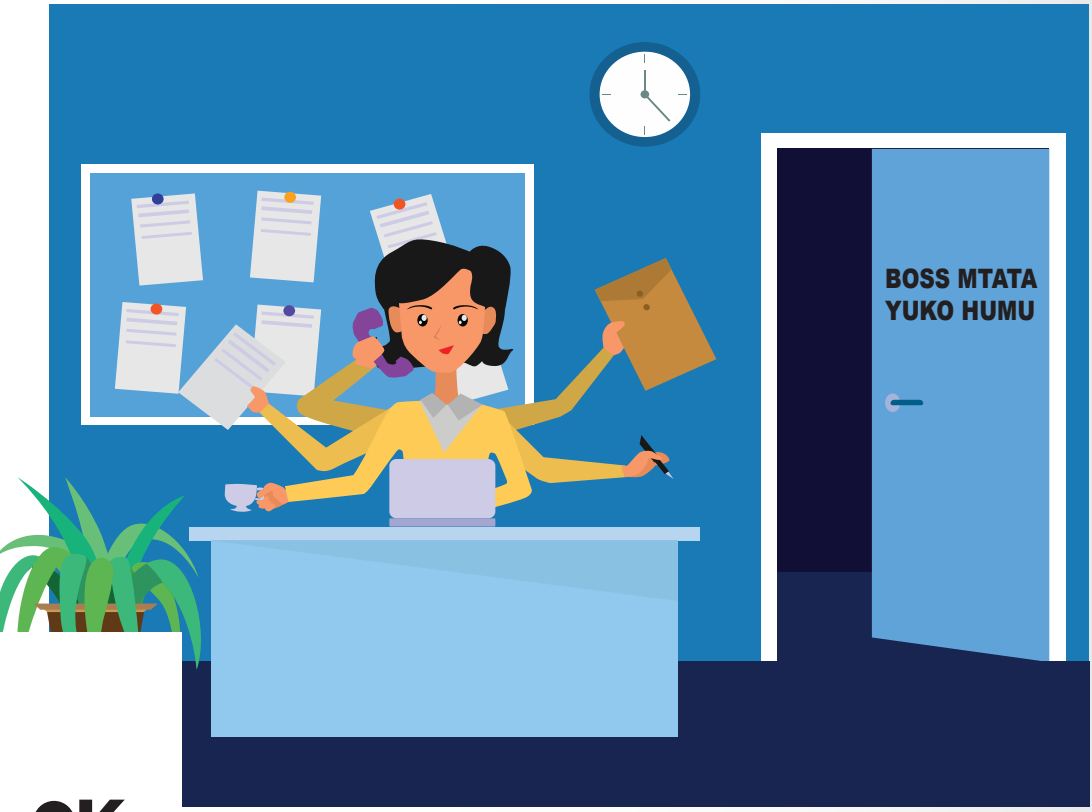
Kabla sijaendelea, zipo sababu potofu ambazo watu wengi huingia kwenye biashara na hivyo kutokufikia malengo yao;

- **Kuwa na mawazo mengi mazuri bila ya Utafiti**

  Simanishi kuwa mawazo mazuri ni kitu kibaya, ila kuwa na mawazo mengi mazuri haina maana kuwa yataleta biashara nzuri.

  Biashara yoyote ni jambo kubwa linalohitaji utafiti wa kutosha kabla ya kuifanya.

  Hivyo mawazo pekee hayawezi kufanya biasahra kwenda vizuri.



- **Kuchukia kazi unayoifanya kwa sasa au bosi wako au wafanyakazi wenzio.**

Kuingia kwenye biashara kwa sababu huipendi kazi yako kwa sasa ni jambo ambalo silo sahihi kwa kuwa biashara inahitaji uvumilivu wa hali ya juu. Hebu fikiria kama humpendi bosi wako kwa sasa, fikiria utakapojiajiri, kila mtu ni Bosi wako. Wateja watakuwa wanakugombeza, wanalalamika. Masupplier wako watakuwa wanakuchukia labda huwaingizii biashara ya kutosha. Unaweza usipate usingizi kwa kuwa wafanyakazi wako hawaelewani au hawakusikilizi. Kwa kifupi kila kitu kitakachotokea utalaumiwa wewe. Sina maana ya kwamba kuwa mjasiriamali ni kitu kibaya maana mimi napenda sana ujasiriamali, lakini ni vema uingie ukijua kuna changamoto nyingi kuliko kufikiria kuwa ni kazi rahisi na kuishia kuachana na hiyo biashara .

Kutegemea utakuwa unaagizia watu kwa kila kitu

Kuwa mjasiriamali inatakiwa uwe na subira na uvumilivu wa hali ya juu. Wakati unaanza, utakataliwa sehemu nyingi, na utazoea neno hapana. Hivyo kama unafikiri unaingia kwenye ujasiriamali kuweza kuwaburuza wengine, utakuwa umefeli kwa kuwa utaishia kufunga biashara yako muda mfupi.

Kutaka utajiri wa haraka.

Unapoanzisha biashara kwa kutegemea utajiri wa haraka unaweza kuvunjika moyo mapema sana. Kuwa mjasiriamali kunahitaji uvumilivu na moyo wa kujituma.
Na wajasiriamali wengi siyo matajiri bali biashara zinawasaidia kukidhi mahitaji yao ya kila siku. Kama unaingia kwenye ujasiriamali kwa lengo la kutajirika pekee, unaweza ishia njiani na biashara yako isikue kwa sababu unaweza kukata tamaa mapema.

Kuiga biashara kwa kuwa kuna mtu unaemfahamu anafanya biashara kama unayotaka kuifanya.

Kamwe usiingie kwenye biashara kwa sababu mtu unaemfahamu anaifanya. Yaweza kuonekana ni rahisi sana lakini huwezi jua anayoyapitia, au unaweza usiwe na ujuzi nayo. Ingia kwenye biashara kwa sababu umefanya utafiti wa kutosha na umeshajua kuwa utapata wateja wa biashara yako.

Majisifu yako kuwa mjasiriamali bora.

Ukiingia kwenye ujasiriamali kwa lengo la kupewa sifa unaweza kuvunjika moyo mapema.
Ndio Maana biashara nyingi ndogo hufa ndani ya miezi 6 hadi mwaka mmoja tangu kuanzishwa.
Hivyo unapoona hutengenezi mapato, unaweza kuacha na kukata tamaa kabisa kwa kuwa lengo lako halitakuwa limetimia.

Kutaka muda wa ziada wa kupumzika.

Ujasiriamali unahitaji muda mwingi sana wa kufanya kazi kuliko kuajiriwa.

Kuanza biashara yako hakutakupa muda wa kutosha kuweza kupumzika na kuwa huru na familia yako.

Hivyo ukitaka kuanza biashara yako ili upate muda wa kupumzika utakata tamaa kwa sababu malengo yako yatakuwa hayajatimia.

MAENDELEO

MAMBO YA JUMLA YATAKAYOWEZA KUKUSAIDIA KUFANIKIWA KWENYE BIASHARA YAKO.

Tambua bidhaa au huduma yako.

Unasikia watu wanasema fuata shauku yako kweye biashara na hela itafuata ("follow your passion and the money will follow."). Kwa bahati mbaya, hata uwe na utashi namna gani wa kufanya biashara fulani, shauku pekee haitakufanya ufanikiwe kwenye biashara kama haitaambatana na uhalisia wa biashara yenyewe, upatikanaji wa masoko na faida. Nakubali kuwa kufanya biashara ambayo unaipenda inachochea kukufanya uwe mvumilivu na mchapakazi zaidi, lakini isiwe ndiyo kigezo pekee cha kufanya biashara.

Tambua kiasi cha faida utakayopata

Watu wengi wanafurahia wazo la kufanya biashara na kiasi gani cha mtaji walichonacho wanasahau kabisa kujua ni kiasi gani cha faida watakipata. Simaanishi mapato, namaanisha faida itokanayo na mauzo. Kwa kujua ni faida kiasi gani utapata, itakusaidia kufahamu kama hiyo biashara ina faida au la. Simaanishi kuwa ni lazima utengeneze faida mara tu unapoanza maana biashara nyingi huanza kupata faida baada ya miezi kuanzia 6. Namaanisha kuyapiga hayo mahesabu kufahamu kama biashara italeta faida baada ya muda flani.

Tambua wateja wako.

Unatakiwa kujua ni aina gani ya wateja watanunua bidhaa na huduma yako. Ukijiandaa mapema utaweza kujua idadi ya wateja watakaokusaidia kuiinua biashara yako. Mfano, kama unataka kuanzisha biashara ya urembo, ni vema kutambua kuwa wateja wako watakuwa ni wakinadada na wengi walio wafanyakazi au wafanyabiashara. Ongea na wateja wako, waelezee kuhusu bidhaa yako na kuwahamasisha wanunue. Maana usipoandaa wateja wako mapema, biashara itakufa.

Eneo la Biashara

Hii ni sehemu nyeti sana kuelewa ni wapi biashara yako itakuwepo. Eneo lina umuhimu mkubwa sana kwenye biashara husika. Mfano huwezi kuanzisha biashara ya kupika wakati eneo husika hawapiti watu wengi au hakuna maofisi. Wakati unafikiria biashara fikiria sehemu yenye wateja husika wa biashara yako. Fikiria nani atakaetumia biadhaa au huduma yako? Mfano mwingine ni biashara ya kuosha magari. Unapotaka kufungua biashara hiyo, hakikisha eneo hilo yanapita magari ya kutosha. Hivyo kabla hujaamua kuchagua eneo lako la biashara, hakikisha linakidhi mahitaji ya biashara yako.

Jikite kutoa huduma nzuri kwa wateja

Wateja ambao wamepata huduma nzuri kutoka kwako ni rahisi kurudi tena hivyo ni vema ukajikita kutoa huduma iliyo bora kwa wateja wako. Tathmini huduma zako kwa sasa na angalia kama kuna eneo linalohitaji uboreshwaji. Jitahidi huduma zako zizidi zile za washindani wako maana wateja ni rahisi kuelezana wakipatiwa huduma nzuri na kuja kwako kuliko kwa washindani wako. Vitu muhimu vya kuzingatia wakati wa utoaji huduma ni pamoja na kutumia lugha nzuri kwenye mawasiliano, kujibu message na barua pepe kwa wakati, kuwapelekea huduma na bidhaa kwa wakati wateja wako na kutatua matatizo yao kwa haraka pindi watapopata matatizo.

Ni vema kama una wafanyakazi basi uwafundishe kuhudumia vizuri wateja wako. Nimeshaona biashara nyingi nzuri zinakufa siyo kwa sababu bidhaa au huduma zao ni mbaya lakini kwa sababu wameshindwa kutoa huduma bora kwa wateja wao. Taarifa mbaya husambaa mapema, hivyo mteja akitapa huduma mbaya ni rahisi kuisambaza kwa wengine kwa haraka na kusababisha upotevu wa wateja kwenye biashara yako. Kamwe usikubali kuacha mteja akaondoka kwenye biashara yako akiwa hajaridhika, maana kumkosa mteja mmoja kutasababisha kukosa wateja 10.

Jiimarishe kwenye Mitandao ya Kijamii

Mitandao ya kijamii imekuwa ni eneo muhimu sana linaloweza kukusaidia kutangaza biashara yako kwa haraka, kwa gharama nafuu na kusababisha kuimarika kwa biashara yako. Mitandao ambayo inatumiwa sana kwa biashara ni pamoja na Facebok, Instagram, Youtube na Twitter.

TUMIA MITANDAO YA KIJAMII KAMA:

Watu wengi siku hizi wanapenda kufanya manunuzi kwenye mitandao. Hakikisha biashara yako inaonekana mitandaoni ili kuvutia wateja wengi. Hakikisha pia unabadlisha matangazo ya bidhaa yako mara kwa mara ili wateja wasichoke kuona kitu hicho hicho

MAENDELEO

Kuwa Shupavu

Unataka kujua kwa nini jamii nyingi zinaogopa kuingia kwenye biashara? Pamoja na kwamba kuanzisha biashara mpya kunahitaji uruke viunzi vingi, lakini changamoto kubwa ni uoga wa kuingia kwenye biashara. Watu wengi wana ndoto za kuanzisha biashara za ndoto zao kila siku ila wanaogopa au kushindwa kuthubutu kufanya biashara hizo kwa kuogopa kushindwa. Hivyo wanabaki kweye kazi zao ya kuajiriwa kwa sababu wana uhakika wa kula. Ukitaka kujitofautisha na wengine ni lazima uwe na uthubutu wa kuanza kitu chako bila kuwa na woga.

Nilipoacha kazi ambayo ilikuwa inanilipa vizuri sana, haikuwa rahisi kwa sababu nilikuwa naenda kuanzisha kitu ambacho sikuwa na uzoefu nacho na sikuwa nina uhakika kama kitafanikiwa. Hata hivyo hiyo haikunifanya nikate tamaa kwa sababu nilikuwa najua naenda kufanya biashara ya ndoto zangu.

Matumizi bora ya Fedha

Unapoanzisha biashara ni lazima utahitaji mtaji. Sina maana ya kwamba mtaji ni lazima uwe mkubwa unapoanza. Lakini ni muhimu sana kuelewa namna ya kuweza kutumia fedha zako za biashara ili uweze kukua.

Mwandishi maarufu Robert Kyosaki aliwahi kusema kuwa uelewa bora wa namna ya kutumia fedha ni kitu muhimu sana katika maisha ya mjasiriamali. Watu wanaoishi kwa kulipwa mshahara kila mwisho wa mwezi ndiyo wanaoishi kwa madeni. Mfano hupata mkopo wa magari na nyumba, vitu mbalimbali vya thamani ambavyo vinawafanya watumie hela kila wakati. Ila kwa wale wenye uelewa wa hela, wanahakikisha wanafanya hizo hela zizalishe. Ili uweze kua mjasiriamali mkubwa, jitahidi sana unapopata hela unawekeza zaidi ili uzalishiwe zaidi kuliko kupata hela na kutumia kwa vitu ambavyo havizalishi.

Huwa ninachofanya kwenye biashara zangu, nakuwa na akaunti tofauti kwa kila biashara ninayoifanya. Halafu ninakua na akaunti tofauti ya matumizi ya kila siku. Hii inasaidia kutokutumia pesa za biashara na kusababisha kukuza biashara kwa sababu mtaji hauguswi. Kwa kufanya hivi inanisaidia kuweza kuwekeza zaidi kwenye biashara yangu bila kuwa na wasiwasi wa kutumia pesa ya biashara.

Kuwa Kiongozi

Mafanikio yako makubwa yanatokana na kusaidia wengine pia wafanikiwe. Kwa sababu tu wewe ni kiongozi, haina maana kuwa ni lazima uwe Mkurugenzi wa Kampuni, uendeshe kampuni au kuwa ndiyo msemaji mkuu kwenye kila kitu.

Mfano, wakati Google wanaanza kukua, waanzilishi wa Kampuni walimuajiri Mkurugenzi Mtendaji mahiri anayeitwa Eric Schmidt kuja kuongoza Kampuni.
Kiongozo bora wakati mwingine hutokana na kuwa na haiba nzuri ya kuweza kuwapata viongozi wazuri kwa ajili ya kufaya kazi katika biashara yako.
Kwa mfano ninachokifanya kwenye biashara zangu, huwa nawaalika watu mbalimbali ambao wanajua kuuza bidhaa, halafu nakubaliana nao malipo wanapouza. Siwalipi mishahara. Malipo yao yanatokana na mauzo watakaofanya.

Hivyo kazi yangu wakati mwingine ni kusimamia na kufuatilia. Kwa kufanya hivi pia nawasaidia wengine kupata mafanikio kupitia biashara zangu.

Tumia fursa mbalimbali zinazojitokeza

Changamoto kubwa inayoweza kujitokeza kwa wajasiriamali ni namna ya kukamata fursa zinazoweza kujitokeza wakati wanafanya biashara zao. Inatakiwa akili ya ziada kuweza kutambua fursa mbalimbali ambazo zinaweza kujitokeza na kama mjasiriamali kuweza kuzikamata bila kuwa na uoga kuwa utakuwa unapoteza dira ya biashara yako. Mfano mzuri ni kwenye janga la corona. Wapo wajasiriamali washonaji ambao wamechukua fursa ya kutengeneza barakoa kwa sababu ni jambo muhimu linalohitajika na watu wengi kwa wakati huo. Hivyo mjasiriamali yoyote mwenye uelewa atachukua hiyo fursa na kuifanyia kazi kwa faida yake. Sijawahi kuogopa kuchukua fursa yoyote pindi inapotokea. Na wala siogopi nani atanionaje na atasema nini kwa sababu anaeifanya hiyo biashara ni mimi na mafanikio au kushindwa ni juu yangu. Hao wanaosema huko nje hawapo kichwani kwako wala hawajui ndoto zako unapotoka na unapoenda. Hivyo ni vema kusikiliza ndoto zako na kuzifanyia kazi kuliko kusubiri maoni ya wadau.

Tafuta Wadau wa kushirikiana nao

Ili kuweza kupata maendeleo makubwa kama kiongozi, ni lazima utafute timu ambayo inaweza kusirikiana na wewe kuipeleka biashara juu zaidi. Kwa kuanzia, wengi huanza wenyewe ili waweze kuisimamisha biashara. Na hili ni jambo jema kabisa kwa kuwa kuingiza watu mapema kabisa unaweza kujiondoa kwenye reli mapema na kukata tama. Ila biashara itakapoanza kuimarika, ni vema kuingiza watu wa kuweza kukusaidia majukumu ambayo pengine usingeweza kuyamudu mwenyewe.

MAENDELEO

Mfanyabiashara mwenye mafanikio ni yule ambe hana haja ya kuwepo kuisimamia biashara yake kila siku ili iweze kuendelea. Badala yake anakuwa na watu mahiri ambao husimamia masuala ya kila siku kwa kuwa ameweza kuwapa taaluma hiyo ya usimamizi wa biashara yake. Hii siyo tu kwa wafanyakazi hata kwa wawekezaji watakaoweza kuwekeza kweye biashara yako na uzuri wa kufanya hivi ni kuwa unapopata mafanikio makubwa, unaweza kugawa faida uliyoipata kwa watu waliokusaidia mafanikio.

NAMNA YA KUANZISHA BIASHARA YAKO BILA KUWA NA MTAJI AU KUWA NA MTAJI MDOGO

Utakuta una wazo zuri sana la biashara mpya ambayo umekuwa unaifikiria kwa muda. Tatizo linakuja moja tu, huna hela ya kuianzisha biashara hiyo.
Ni rahisi sana kuja na orodha ya vitu vitakavokukwamisha katika kutaka kufanya biashara. Ila ni vugumu kuja na orodha ya fursa zilizoko mbele yako.
Kwanza kutokuwa na mtaji kusikukatishe tamaa ya kufanya biashara uipendayo. Naelewa kuwa bila mtaji unaweza kuwa na changamoto nying lakini kamwe usikate tamaa. Kampuni ya Apple, Dell, Google, HP, zote hizi zilianza kazi kwenye gereji ya nyumba zao. Hivyo kama huna mtaji mkubwa usikate tamaa.

Zifuatazo ni hatua muhimu za kuzingatia wakati wa kuamua kuanzisha biashara yako ukiwa na mtaji mdogo au hauna mtaji.

1) Fikiria biashara ambayo unaipenda, una ujuzi nayo au upo tayari kujifunza na ambayo unaweza hata ukafanya kwa kujitolea na bado ukaipenda. Tatizo la wengi ni kwamba unaanzisha biashara fulani kwa sababu kuna rafiki yako anaifanya na inalipa. Kwanza hakuna biashara isiyolipa kama kuna wateja ukiweka your heart and soul yaani moyo na roho yako.
   Unapofanya biashara ambayo huipendi, inapoyumba tu ni rahisi sana kukata tamaa.

2) Kama umeajiriwa usiache ajira yako. Endelea kuifanya wakati ukikusanya mtaji na wakati unaandaa biashara yako. Of course itakubidi ufanye kazi mara mbili yaani kwenye ajira yako na kwenye kuanzisha biashara yako, lakini ni bora kuliko kutokuwa na kazi kabisa. kwa kawaid biashara huwa inachukua takribani miezi sita kabla ya kuona matunda na faida ya biashara. Hivyo ni vema uwe umejiandaa na kutokuwa na kipato kwa muda huo wa biashara hivyo ni vema uwe na ajira yako au uwe umekusanya akiba itakayokuwezesha kuishi kwa muda wakati biashara yako inakua.

3) Fanya kazi zote mwenyewe. Usianze kuajiri watu wakati unaanza biashara yako, maana utalazimika kuingia gharama zisizo za lazima. Fanya kila kitu mwenyewe na ikiwezekana shirikisha familia yako mpaka hapo biashara itakapokua na kupanuka. Inapoanza kupanuka taratibu unaweza kuingiza watu watakaokusaidia kupata masoko na utawalipa comission na siyo mshahara. Hii itakusaidia iwapo hakutakuwa na wateja, hutalazimika kuwalipa hela ambayo haipo.

4) Uza vitu vyako visivyo na ulazima. Kama una nguo ambazo huzitumii, kuliko zikae kabatini ni bora uuze upate kamtaji kidogo. Unaweza kuuza TV, Redio na vitu vingine ambavyo unaweza kuishi bila kuwa navyo. Maana biashara ikipanuka unaweza kuvinunua tena. Wakati naanza biashara yangu ya nguo, nilikuwa sina mtaji wa kutosha, hivyo ilinilazimu kuanza kuuza nguo na viatu vyangu kwa bei ya chini. Hii ilinisaidia kupata mtaji wa kuanza kununua bidhaa kidogo na hatimae nikaendelea kuongeza mtaji taratibu na kuniwezesha kuanzisha biashara nyingine.

5) Anza kufanyia kazi wazo la biashara yako. Watu wengi huishia kuwaza biashara na kutamani pekee. Anza na kuangalia kama biashara yako ina mvuto? Ina utofauti yaani ina unique selling point? Je hao wateja unaowatarajia wanahitaji kweli hiyo biashara? Umeshaifanyia utafiti wa kutosha kutoka kwenye biashara kama unayoifikiria? Umeshafikiria sehemu ya kufanyia biashara yako? Kama frame, ofisi, online n.k Mfano mzuri ni kwamba kama unaishi karibu na shule, fikiria ni kitu gani watoto wanapenda. Kama ni shule ya msingi watoto wanapenda vitu kama pipi, popcorn, ice cream, sambusa, kababu n.k. Kama ni wanafunzi wa sekondari na Chuo wanapenda vitu kama chipsi, kuku, mishkaki, sambusa, kababu. Huna haja ya kufungua mgahawa au duka. Unaweka kajiko kako pembeni ya shule unawauzia wanafunzi. Unavyozidi kukua unaweza pia kufungua mgahawa ambao wateja wengine wa nje wanaweza kuja kula.

6) Chambua soko lako na changamoto zake. Ndiyo unayo idea nzuri sana na una uhakika itafanya kazi. Lakini umeshachunguza kuhusu ushindani wa biashara yako? Competitors. Je itakuwa ngumu au rahisi kwa mshindani kuweza kucopy biashara na kuifanya bora zaidi? Hili ni eneo nyeti sana kwa sababu unapopata mwekezaji atataka kufahamu jambo hili. Tatizo la watu wengi, wanakurupuka na kuanzisha biashara sehemu ambayo baadae anakuja kukuta kumbe haikuwa sehemu sahihi kwa biashara hiyo. Ukweli ni kwamba hakufanya utafiti wa kutosha kama kuangalia kama biashara yake ina wateja maeneo hayo, je wateja wanahitaji hiyo biashara? Ina mvuto? Je kuna washindani wangapi waliopo eneo hilo na kama wapo, wanafanyaje biashara zao? Ni kitu gani utakachoweza kukifanya uwe tofauti na washindani wako n.k.

Utafiti wa namna hiyo unasaidia sana kupunguza hasara zisizo za lazima. Mfano upo sehemu ambayo wengi wanauza maandazi. Chunguza kuona je ukifungua biashara ya maandazi utapata wateja?
Na je wateja umeshaongea nao ukasikia malalamiko yao kuhusu huduma wanazopata kwenye maandazi wanayoyanunua kwa sasa?

Je ukianzisha biashara hiyo, utaweza kutoa punguzo kwa wateja wako? Mfano ukinunua maandazi 5 utapata moja bure? Au unaweza kuyapaki kabisa maandazi yako kwa usafi kwenye mifuko, wakati washindani wako wanayaacha tu wazi. Unaweza kwenda mbali na kupitisha kwenye maofisi yakiwa yamehifadhiwa vizuri kwenye mifuko. Vitu vidogo kama hivyo vinaweza kukutofautisha na washindani wako na hivyo kukufanya ufanikiwe kibiashara kuliko kuiga kila kitu wanachofanya.

7) Tathmini mahitaji yako ya mtaji. Unahitaji mtaji wa kuanzisha biashara yako. Lakini umeshawahi kujua ni kiasi gani hasa kinahitajika? Maana kuna watu wengi utakuta anakuambia naomba msaada wa kuanzisha biashara, unamuuliza ehee unahitaji nini au kiasi gani, hajui na anaishia kukisia. Hii inapelekea kuja na gharama ambazo siyo sahihi yaani unrealistic na kusababisha hata kama ungekuwa na mwekezaji au mkopo unaotaka kuuomba kushindwa kuupata kutokana na kushindwa kuelewa biashara yako inagharimu kiasi gani na ni namna gani utazitumia. Siyo unapata hela unaenda kukaa kiti kirefu kwanza kujipongeza au unaongeza mke wa pili. Biashara yoyote hata iwe ndogo kiasi gani ni vema kupiga mahesabu na kujua ni kiasi gani kinahitajika katika kuiendesha ili uweze kujua kama inalipa au la.

8) Shirikisha watu wako wa karibu ambao unajua wanaweza kukusaidia kimawazo na kimapato. Usiogope kumkopa ndugu yako. Kama unaiamani biashara yako italeta manufaa na umeshafanya utafiti wa kutosha, usiogope kumkopa ndugu yako. Hii itakusaidia kuanza biashara yako kwa ufanisi zaidi.

9) Fanya kazi hata ya kujitolea kwenye kampuni ambayo inaendana na wazo la Biashara yako. Kwa kujitolea unaweza kuwa na nafasi kubwa ya kufanya nao kazi. Utapata nafasi ya kujifunza soko la biashara na pia utapata network za wateja ambao watakusaidia baadae ukianzisha biashara yako.

Baada ya muda ukishawekeza hela ya mtaji, taratibu unaaza kufanyia kazi wazo la biashara yako. Kwa mfano kama unatamani kufungua gereji nzuri ya magari, kaombe kazi kwenye gereji nzuri kama ya ndoto zako. Fanya kazi, jifunze wanapataje masoko, wanatangazaje biashara, wanawahudumiaje wateja, wanapataje wafanyakazi bora, wanapataje vifaa vya kazi n.k. Baada ya muda utakuwa umeshaelewa kila kitu kuhusu biashara hiyo. Ukishapata mtaji wa kutosha unaweza kuanza na kagereji kadogo ukachukua watu 2 wanaoweza kufanya kazi na wewe. Ukaanza kuwatafuta baadhi ya wateja wa garage uliyotoka, ukawapa offer ya kuwafanyia service magari bure. Halafu taratibu wakianza kukuamini watakuwa wanakuja kwenye garage yako, na utaanza kupanuka taratibu kwa kuendelea kuitangaza na kukua. Mwisho utapata mafanikio uliyokuwa unayataka. Hiana maana ya kuwa itakuwa rahisi. Kuna wakati utalala njaa, utashindwa kulipa gharama za maisha, lakini ukiendelea kuchapa kazi kwa bidii bila kukata tamaa, utafanikiwa tu.

10) Jichanganye na watu wenye mawazo chanya ya biashara na ambao wameshakuwa kwenye biashara za namna hiyo (Networking). Wakati unanzisha biashara yako, naelewa una marafiki wengi wa starehe wengine mnakutana kwenye umbea, pombe, vibao kata n.k. Inabidi kuangalia na kukaa na watu ambao wanaweza kukupeleka mbele. Simaanishi uwachukie marafiki zako. Hapana, namaanisha usitumie muda mwingi kuwa nao kwa sababu hawataweza kukupa mtazamo chanya kuhusu biashara na mipango yako. Jiunge na magroup ya mitandaoni yanayoongelea biashara. Unaweza kuanza kupata wateja na wawekezaji kwenye wazo lako. Pia unaweza kujifunza mbinu mbalimbali za kufanya biashara.

11) Fanya mjaribio. Anza kidogo. Mfano kama unaanzisha biashara ya kupika vitumbua, anza kukaanga vitumbua kiasi na wapelekee watu waonje bure. Halafu anza kuuza kidogo uone matokeo yake. Ukiona haviendi pata feedback kutoka kwao kwa nini hawavipendi halafu ubadilishe kile wasichokipenda. Kwa kufanya hivyo kutakufanya usiingie gharama kubwa itakayokugharimu. Nilivyoanzisha biashara ya kuuza viatu na nguo, nilikuwa nanunua vitu vichache, naangalia kitu gani kinapedwa zaidi,

baadae kinachopendwa zaidi ndicho ninachokiongeza. Usikurupuke na kujaza duka na vitu mbalimbali. Hata kama una mtaji anza na vichache na wateja waanze kukufahamu, ujue nini wanapenda na nini hawapendi. Kwa kitu ambacho hakipendwi sana unaachana nacho unaendelea na kitu ambacho kinauzika. Wafanyabiashaa wengi wanaua biashara zao kwa sababu hawaangalii wateja wanataka nini. Mwishowe mzigo hautoki na hasara juu. Wanaishia kufunga biashara na kulalamika hakuna soko, kumbe hawakufanya utafiti wa kutosha mwanzoni.

12) Tafuta mrejesho kutoka kwa watu unaowamini wenye uzoefu na biashara. Wakati mwingine siyo kila mtu wa kumuamini kupata ushauri. Maana wapo wengine hawapendi maendeleo yako na wako pale kukukatisha tamaa. Hivyo tafuta watu unaowamini ambao unajua kabisa watakupa ushauri mzuri unaoweza kuufanyia kazi.

13) Mwisho kabisa usikate tamaa. Biashara yoyote inahitaji muda kusimama. Unaweza kutumia miezi mitatu, sita, mwaka hadi miaka mitatu na zaidi kusimamisha biashara yako. Hivyo usikate tamaa ili mradi unafahamu unaelekea pazuri

MIFANO YA BIASHARA ZENYE MITAJI MDOGO

Zipo biashara nyingi sana ambazo unaweza kufanya ukiwa na mtaji mdogo sana. Unaweza kuanza biashara ukiwa na 20,000, 50,000, 100,000 na kuedelea. Watu wengi kama nilivyoeleza hapo awali wanafikiria biashara zote zilizofanikiwa zilianzia juu. Ukweli ni kwama biashara yoyote kubwa iliyoimarika, nyingi zilianza kidogo sana kwa kutumia mitaji midogo sana.

Kwenye eneo hili, nitaelezea biashara chache ambazo unaweza kuzianzisha kwa mtaji mdogo na biashara yako na ikakua vizuri tu kutegemea na kujituma kwako.

MTAJI MDOGO KABISA

1.Biashara ya kuuza juice.

Hakuna Biashara nzuri kama ya kuuza juice hasa kwa nchi yetu. Hii ni kutokana na kuwa nchi yetu ni ya joto hivyo watu wengi barabarani ni lazima watatamani kitu cha kupooza koo. Nitoe mfano mmoja wa kijana mdogo sana mwenye umri wa miaka 13. Aliletwa mjini na Bosi wake kwa kazi ya kuangalia Bustani.
Akawa anifanya kazi hiyo kwa uadilifu mkubwa. Ifikapo saa nane mchana huwa anakuwa ameshamaliza kazi zake zote hivyo huwa na muda wa ziada wa kukaa jirani na kufahamiana na watu mbalimbali mtaani kwake. Baada ya muda akaona kuna uhitaji wa juice pale mtaani kwake maana ndoto yake kubwa ilikuwa ni kuanzisha mgahawa wake. Akaanza kununua malimao genge la jirani anatengeneza juice ya malimao akanunua majagi na vikombe vya disposables. Akamuomba kijana wa duka la jirani awe anamhifadhia juice yake kwenye jokofu na kuiuza kwa wateja watakaopita. Akabandika na katangazo Juice Fresh ya **Limao** inauzwa hapa. Akaanza kuwauzia wanaomfahamu mtaani kwake. Watu wakawa wanaipenda sana juice yake na wengine wakawa wanampa oda ya juice awatengenezee nyingi kwa familia zao. Akaanza kutengeneza juice fresh mbalimali kama machungwa, maembe, Apples, Parachichi, passion n.k Akawa maarufu mpaka akawa anatengeneza juice za kwenye shuguhli mbalimbali. Akaamua kumuomba bosi wake ruhusa ya kuacha kazi ili aweze kujikita kwenye biashara yake. Akapanga chumba chake jirani na hapo kwake. Akafungua kasehemu ka kuanzia biashara yake na akanunua mashine za juice ikiwemo mashine ya kutengeneza miwa na kukamua juice mbalimbali. Alivyoanza alikuwa na mtaji wa shilingi 10,000 tu ambao alitumia kununulia malimao, sukari na majagi 2.

2. Biashara ya kuuza popcorn (BISI)

Ukiwaza hii biashara unaanza kuwaza kununua mashine na masuala mengine kama kupata eneo na huku una mtaji mdogo sana. Usihofu, siongelei ununue vifaa vya kutengenezea wala kwenda kununua mahindi ya kutengeneza. Namaanisha unaenda kununua kwa wanaotengeneza. Unachotakiwa kufanya ni hivi mfano mfuko mmoja wa popcorn unaununua kwa 2,000/=. Unanunua vifuko vidogo vodogo unagawa hizo popcorn na kuweka kwenye mifuko midogo midogo. Unaweza kutoa mifuko midogo 20 kwa kila mfuko mkubwa wa 2,000/=.
Kila kamfuko unauza 200/=, unapeleka kwenye shule unawauzia watoto wa shule za msingi na hata sekondari. Katika hiyo, unapata 4,000. Sasa unaweza kununua Popcorn za gharama ya 10,000 ukapata 20,000 kirahisi. Unavyozidi kufahamika na kupendwa unaendelea uongeza idadi maana watoto wanakuwaga wengi. Unatengeneza faida mara mbili bila kuwa na mtaji mkubwa

3.Biashara ya kuuza ice cream za barafu.

Hii nayo ni biashara nzuri sana hasa kwa watoto wa mashuleni. Unatengeneza ice cream zao za barafu ambazo umeweka flavour za matunda mbalimbali na sukari. Unagandisha kweye vifuko na kupeleka shuleni. Unachohitaji ni ile cooler ndogo ya kutokuyeyusha ice cream zako. Unatumia gharama ndogo lakini unapata zaidi.

4.Biashara ya kupika chakula

Sina maana uanze kununua vyombo ya kuhifadhia chakula wala kuanza na mgahawa mkubwa la hasha. Ninamaanisha kuanza kuwapikia watu wanaokuzunguka ukiwa nyumbani kwako. Kwa mfano, kama wewe ni mpishi mzuri wa chapati, maandazi, sambusa, mihogo n.k. Unaweza kupika ukauzia nymbani kwako na wapita njia wakanunua vya kufunga . Unaweza pia kuomba kuwatengenezea watu wenye shughuli mbalimbali kuwapikia bites na hata chakula ukapeleka. Pia unaweza kutangaza kuwa utakuwa unauza Pilau Kila weekend, ukaweka kakibanda watu wakawa wanakuja kula. Namfahamu kuna Mama mmoja amekuwa maarufu sana wa kupika vitafunwa mbalilmabi, Pilau na Biriani kwenye shughui nyingi za watu. Yeye hupikia nyumbani kwake na hana mgahawa. Wakati mwingine unaweza kupika chakula chako ukatembeza maofisi yaliyo karibu yako. Wenye maofisi huwa wengi hawapendi kushuka chini kula hivyo ukiwapelekea wanafurahi. Kuna dada mmoja namfahamu huwa anakuwaga na chupa zake za chai 3 anapika uji mbalimbali kama wa ulezi, mtama na mhogo anazungusha kwenye maduka na masaloon. Anapedwa saa na kila wakati watu wanamhitaji. Sasa hivi kafungua mgahawa wake na pia anaajiri wafanyakazi wa kuendelea kupeleka uji sehemu mbalimbali. Jinsi Unavyozidi kupata wateja ndivyo unavyopanuka.

5. Biashara ya kuuza nguo za mitumba

Hii ni biashara nzuri sana. Unachotakiwa kufanya unaweza kununua beli la nguo mchanganyiko la mtumba ukawa unauzia watu wa saluni, maofisi, migahawani n.k. Pia unaweza kununua nguo za mitumba sehemu ambayo inauza kwa bei rahisi ukaja kuuzia watu mjini kwa mtaji mdogo sana. Watu wengi hawana muda wa kuzunguka sehemu mbalimbali kutafua vitu. Hivyo ukizunguka utapata wateja wengi.

6. Kufanya usafi majumbani na maofisini

Watu wengi wamebanwa na kazi, na muda wasiokuwa kazini wana mambo mengi ya kufanya. Unaweza kutangaza kuwafanyia usafi na wakakulipa. Ni vizuri ukanunua vifaa vyako ambavyo sio ghali ila sehemu nyingi watakuruhusu kutumia vifaa vyao vya usafi. Wachache wakishakuamini utaweza kupata kazi nyingi zaidi. Biashara ikiwa kubwa, unaweza kuamua kutafuta vifaa tofauti tofauti vya kufanyia kazi kitaalamu zaidi.

7. Biashara ya kushona nguo

Kama wewe ni mpenzi wa mitindo, unaweza tengeneza kipato kizuri kwa kuwashonea watu nguo. Kama hujui kushona,Itakuchukuwa muda kujifunza kushona ila ni kazi moja nzuri sana ukijua kushona. Unapata kuwa mbunifu katika kutengeneza mishono mbali mbali na mwisho wake kulipwa. Kama huna cherehani nyumbani, unaweza kwenda kukodi na kufanyia kazi zako hadi utakapo nunua yako. Anzia kushonea nyumbani kwako, huna haja ya kuingia gharama ya kutafuta fremu kwanza mpaka biashara itakapoimarika.

8. Kijiwe cha kuuza chipsi

Biashara hii imekuwa ikifanywa na vijana wengi na wengi imewatoa kwa sababu chipsi ni chakula kipendwacho na watu wengi na chenye uharaka katika maandalizi yake. Biashara hii itakuhitaji kiasi kidogo cha pesa isiyozidi 200,000 za kitanzania na faida yake hutokana na ubora wa chakula,usafi,ucheshi,uharaka katika kuhudumia wateja na vingine vingi.

Tafuta sehemu nzuri yenye watu wengi wanaopita. Weka jiko lako na anza kutengeneza chipsi na mishkaki, baadae uongeze kuku, firigisi n.k. Ukikua unaweza fungua Bar yako. Yote haya yanawezekana kama ukijituma kwa bidii.

9. Biashara ya Matunda

Biashara ya matunda ni biashara inayofanyika kwa wepesi hasa mjini kutokana na mahitaji ya matunda kwa watu wengi, biashara hii inahitaji mtaji mdogo tu pamoja na njia ya usafiri au unaweza kufungua kijiwe kwa ajili ya matunda. Hii imekuwa biashara nzuri lakini pia yenye changamoto kwa siku za mwanzo kutokana na matunda kuharibika kwa kukosa wateja. lakini kadri siku zitakavyoenda na ufahamu wa wateja kuongezeka, faida yake huonekana na ni biashara nzuri sana mjini. Mtaji wake itategemea na idadi wa wateja . Lakini inaweza kuanzishwa na hata mtaji wa Tsh30,000 tu.

10. Biashara za Kununua na kuuza bidhaa mbalimbali

Sifa kubwa ya mjasiriamali ni kuona thamani ya vitu kabla wengine hawajaviona. Hivyo, tafuta bidhaa ambazo zinauzwa kwa bei ya chini, zinunue na utafute soko ambalo hizo bidhaa zinauzwa kwa bei ya juu uende ukaziuze huko. Mfano, unaweza kutoa bidhaa Dar es Salaam ukaenda kuuza Zanzibar na kinyume chake pia inawezekana. Unachotakiwa ni kuwa na uwepesi wa kutambua biashara gani zinauzika wapi kwa gharama ipi na kuzitafuta hizo bidhaa sehemu ambayo utapata kwa urahisi.

Biashara hii hauhitaji mtaji mkubwa. Unaweza kuanzia mtaji wa 100,000 ukajaribu kununua bidhaa chache na kujaribu soko husika. Ukiona bidhaa zinatoka unaendelea kuongeza mzigo

MIFANO YA BIASHARA ISIYOHITAJI MTAJI KABISA

Wakati mwingine utasikia mtu anasema hana mtaji kabisa na hajui aanzie wapi. Napenda kukupa mifano michache ya biashara ambazo unaweza kuzianza bila mtaji wowote ule.

1. Kupamba maharusi

Harusi ni biashara kubwa.Hivi, nani hapendi kupendeza siku ya harusi yake? Hamna. Na ili kupendeza harusini, wanandoa inabidi wapambwe.Tafuta mtu anayepamba maharusi na muombe kumfanyia kazi. Baada ya muda utajifunza vitu vingi vitakavyo kusaidia kuwa mtaalamu wa kupamba maharusi.

Ukishapata kamtaji kidogo nunua make up zako, jitangaze kuwa unaweza kuwafuata wateja popote walipo. Tumia mitandao na magroup ya whatts up. Huna haja ya kuanzisha saluni kwanza mpaka ukue kibiashara. Ukishakua unaweza kuanzisha saluni yako na ukaendelea kutoa huduma bora zaidi.

2. Kuwauzia watu bidhaa zao.

Kwa akili ya kawaida, ni rahisi mtu kukulipa unapomtengenezea pesa. Jifunze kuuza kisha tafuta watu wenye biashara na uwaambie kuwa unaweza kuwaletea wateja kwa malipo mutakayokubaliana. Hii ni biashara nzuri kwasababu unatengeneza kipato kwa kutumia fedha ya mtu mwengine. Unachohitaji ni ujuzi wa kuuza vitu na kutokuwa mvivu wa kuwashawishi watu. Jaribu pia kuwa na mtandao wa watu wengi ili ikusaidie kujitangaza zaidi.

3. Biashara ya Ususi.

Uzuri wa biashara hii haihitaji mtaji. Mtaji ni ujuzi wako wa kujua kusuka. Na ili uweze kufanikiwa zaidi, unaweza kuomba kwenye saluni ukawa unasuka wateja unapata hela zako wakati unatengeneza mtandao wa wateja wako Pia unaweza kuwaambia wateja kuwa unaweza kuwafuata majumbani mwao ukawasuka. Unapokuwa unaweza kuanzisha saluni yako mwenyewe

4. Biashara ya kufanya huduma mbalimbali za majumbani

Unaweza kujitangaza kuwa unafanya huduma za kupasi, kufua na kufanya usafi majumbani kwa watu. Simaanishi mtu wa kuishi kama mfanyakazi la hasha. Namaanisha kuweza kufanya usafi na masuala machache. Hivyo unaweza kuwa na nyumba 5 hadi 10 unazifanyia huduma mbalimbali kila siku. Mfano unaishi eneo lenye nyumba nyingi, na wanaoishi hapo ni ambao hawajaoa na wanaoishi wenyewe. Hii ni biashara nzuri kuifanya maeneo hayo.

5. Kuajiriwa sehemu yenye biashara inayofanana na ya ndoto yako

Huu ni mwanzo mzuri wa kuanzisha biashara yoyote unayotaka kuifanya. Kwa sababu kwa kufanya hivyo unaweza kujifunza kila kitu kuanzia masoko, vifaa, wateja, wafnyakazi n.k. Na wakai huo huo unapata hela ya kuweza kukusaidia kuanzisha biashara yako ndogo. Ukishapata ujuzi wa kutosha na mtaji, unaweza kuanza biashara yako ndogo ukakua taratibu.

6. Biashara ya Udalali wa Nyumba.

Biashara hii haihitaji mtaji kabisa. Kinachohitajika ni uelewa wa masoko, mfano unatakiwa kufahamu wapi nyumba zinauzwa au kupangishwa kwa wakati gani. Na unatakiwa kufahamu wateja wanaotaka kununua au kupangisha. Kwa kuanzia siyo rahisi sana lakini unapoendelea kuizoea utaanza kupata uzoefu na kuelewa masoko. Biashara hii inakupa matokeo ya haraka sana ukiijulia kwa sababu ukifanikiwa kuuza nyumba au kukodisha unapata kamisheni ya asilimia 5 au 10 ya hela iliyouzwa au kukodishwa.

7. Biashara ya Udalali wa Magari

Biashara hii pia haihitaji mtaji bali uelewa wako kwenye wapi wauzaji wa magari wapo na wanunuzi pia. Inasaidia sana ukiweza kujiunga na magroup ya whatts up ukatangaza unafanya biashara hiyo na pia ukajitangaza kwenye mitandao ya kijamii.

8. Biashara ya Upambaji kwenye harusi

Biashara hii unaweza kufikiria hauwezi ifanya mpaka uwe na majii lakini la hasha, Hauhitaji mtaji kuaza hii biashara. Kinachotakiwa jifunze na hata uanze kujitolea kupamba na wafanyabiashara waliopo kwenye fani hii. Ukishaweza, unaweza kuanza kujitangaza kuwa unapamba maharusi na shughuli mbalimbali. Ukipata bookiing unaomba wakulipe asilimia 50 ya gharama. Hiyo hela unatumia kuazima mapambo mahali halafu unaifanya kazi kwa kutumia hela ya mteja. Ukikua unaweza kununua vifaa vyako vya kupamba.

9. Unaweza pia kuuza vitu vyako

Iwapo unataka kuanza biashara na huna mtaji, angalia vitu ulivyonavyo nyumbani ambavyo pengine siyo vya muhimu. Uza kwa be nzuri na hela utakazopata ununulie vifaa vya biashara unayoitaka. Ila ni vema ukanza kidogo mpaka soko litakapokuzoea na ukikua kibiashara.

HITIMISHO

Kwa kifupi, biashara yoyote utakayotaka kuianzisha inahitaji muda, kujituma, kujitoa na uvumilivu wa hali ya juu ili ifanikiwe.

Unahitaji kuwa na subira wakati unasubiri biashara yako ikue. Hivyo kama umeajiriwa, endelea kushikilia ajira yako wakat unakuza biashara yako. Itakapoanza kutengamaa unaweza kuacha kazi.

Iwapo hauna kazi na una biashara umeanzisha, tafuta kitu kingine kitakachoweza kukusaidia kuishi kwa muda huo. Wanasemaga inachukua kwa wastani miezi 6 kwa biashara kuanza kutoa matunda.

Ni vema pia ukaelewa kuwa biashara ina changamoto kubwa. Unaweza kukosa masoko, ukapata hasara, ukashindwa kuedesha maisha yako. Lakini ukijua kuwa siku zote bishara ina changamoto hizo, unaweza kuvumilia na kuedelea kuikuza. Iwapo utaona biashara iyo imefeli kabisa na haiuziki, usisite kutafuta biashara nyingine. Usipende kungangania kitu ambacho unaona hakifai kabisa, ila jaribu kukifanya kwa bidii zote kabla ya kukata tamaa.

LIMAO

Kwa Mtazamo wa Haraka unaweza ukaona Limao ni kama Tunda au kiungo muhimu cha wakati wa maakuli. Lakini Limao Lina mambo mengi zaidi Kibiashara.

Mtunzi wa mfululizo wa Vitabu hivi anajaribu kulichukua Limao na kukuelezea kwa njia rahisi za kufanikiwa kibishara. Moja ya Mifano ya ndani ya Kitabu hiki ni Limao linapoongezwa thamani na kuwa juice safi watu wanayohitaji na kuigombania

Kwa kawaida tunawaza Mitaji mikubwa tunapofikiria biashara.Lakini si kweli,biashara ni Uzoefu na Mazoea katika kufanya jambo moja mara nyingi na kwa mtaji mdogo. Ndani ya Kitabu hiki pia Mwandishi anatumia mifano rahisi ya kibiashara ili kupata uzoefu na kujipima kuwa unaweza kufanya Biashara.

Moja ya Mfano ambao ukiusoma utafurahia ni jinsi mwandishi alipokuandikia kuhusu biashara ya Bisi (Kwa Lugha ya Kigeni zinaitwa Pop corn). Ukifikiria kuanzisha biashara hii unaweza kukata tamaa.Kwanza Utafikiria mahindi, Kisha mashine, kisha ufungaji na Usambazaji. Hapo utakata tamaa kabisaaa. Lakini kupitia Mfululizo ma Vitabu hivi vya LIMAO utapata mwanga na Urahisi wa kufanya biashara kama hii ya Bisi au Pop Corn kama Wazungu walivyozoea kuiita.

Haya kazi kwako Mwandishi ameeleza mengi humu ndani kwa faida yetu sote. Hakika najua mpaka sasa utafurahia Lugha rahisi iliyotumika katika kukuwezesha kuwa na Biashara yako iliyosimama.

Published & Distributed By:
CS Limited