#MAKALA Ya Juma Kutoka Kitabu Built To Sell; Jinsi Ya Kutengeneza Biashara Inayoweza Kujiendesha Bila Ya Wewe Kuwepo.

Hatua Nane Za Kutengeneza Biashara Inayokupa Uhuru Mkubwa Na Unayoweza Kuiuza.

Moja ya sababu kubwa inayowapelekea wengi kuingia kwenye biashara ni kutaka uhuru kamili wa maisha yao.

Kuingia kwenye biashara ni njia ya uhakika ya kuwa na uhuru wa muda wako na uhuru wa kipato pia. Hakuna wa kukupangia upate kiasi gani cha fedha na wala hakuna wa kukupangia ufanye kazi kwa muda gani.

Lakini uhuru huu umekuwa unabaki kwenye ndoto tu, kwani wengi wanaoingia kwenye biashara wamekuwa wanajikuta hawapati uhuru waliotegemea kupata.

Hawapati uhuru wa muda kwa sababu biashara inawategemea kwa kila kitu, hivyo wasipokuwepo kwenye biashara kila kitu kinasimama. Lakini pia hawapati uhuru wa kipato kwa sababu wateja wanamtegemea yeye ndiyo afanye kila kitu, sasa kama wewe ndiyo unafanya kila kitu kwenye biashara yako, unakuwa na ukomo wa kipato.

Kama unapanga kuingia kwenye biashara, au tayari upo kwenye biashara, jukumu lako kubwa ni moja, kuendesha biashara hiyo kama vile itadumu milele lakini pia kukazana kuongeza thamani yake kiasi kwamba inaweza kuuzwa muda wowote kwa thamani ya juu.

Kwa kifupi unapaswa kuendesha biashara ambayo unaweza kuiuza na kupata faida kubwa.

John Warrillow ambaye ni kocha wa biashara kwenye kitabu chake kinachoitwa BUILT TO SELL ametupa maarifa sahihi na hatua za kuchukua ili kutengeneza biashara ambayo inampa mtu uhuru mkubwa na inaweza kuuzwa muda wowote.

John anatuambia ili biashara iweze kuuzwa, kwanza kabisa lazima iwe huru, inayoweza kujiendesha yenyewe hata kama mwanzilishi wa biashara hiyo hayupo.

Hata kama biashara yako ina mafanikio kiasi gani, kama wateja wanataka wewe tu ndiyo uwahudumie, tayari umefungwa na biashara hiyo na hutaweza kuiuza. Wale wanaonunua biashara wanaangalia biashara inayojiendesha yenyewe na siyo inayotegemea mtu au watu fulani ndiyo iweze kwenda.

Lakini je, kwa nini mtu utake kuuza biashara yako?

John anatuambia zipo sababu mbalimbali za wewe kutaka kuuza biashara unayokuwa umeianzisha.

1. Biashara yako inaweza kuwa ndiyo chanzo chako cha mafao unapostaafu, hivyo kuweza kuiuza kunakupa kiasi kikubwa cha fedha cha kustaafu bila ya shida.
2. Unaweza kuwa unataka kuanzisha biashara nyingine. Wajasiriamali huwa wanachoka kitu haraka, hivyo ukianzisha biashara na kuona tayari umeichoka na kuna biashara nyingine unapenda kuingia, unaweza kuuza ile uliyonayo sasa.
3. Unaweza kuwa na uhitaji mkubwa wa fedha kutatua matatizo mbalimbali yanayokukumba. Biashara yako inaweza kuwa kama akiba au uwekezaji wako, ambao unaweza kuuza pale unapokuwa na uhitaji mkubwa wa fedha kutatua changamoto mbalimbali za maisha yako.
4. Unaweza kuwa unahitaji kupata muda zaidi kwa ajili yako na familia yako. Pale unapoona biashara yako inachukua muda kuliko unavyoweza kuipa, unaweza kuchagua kuiuza.
5. Unaweza kuwa unahitaji kulala vizuri usiku bila ya wasiwasi, kwa sababu unapokuwa mjasiriamali, unakuwa na usiku mwingi ambao hulali, unafikiria biashara itakuaje, ushindani utaushindaje, mishahara utalipaje, mikopo unarejeshaje na mengine mengi ambayo yatakunyima usingizi. Lakini unapojua kwamba unaweza kuiuza biashara hiyo muda wowote, unakuwa na utulivu mkubwa wa akili.

Kwa nini biashara nyingi hazifai kuuza.

Biashara nyingi hazifai kuuza kwa sababu zinaendeshwa kwa vurugu. Kwa nje biashara inaweza kuonekana inakwenda vizuri, lakini kwa ndani mambo ni vurugu. Hakuna mpangilio wowote wala mfumo ambao unafuatwa. Kila kitu

kinafanywa kwa namna ambavyo mtu anajisikia kufanya. Hakuna viwango vyovyote vinavyofanyiwa kazi.

Wateja wanaokuja kupata huduma kwenye biashara, hawaji kwa sababu ya biashara, bali wanakuja kwa sababu ya mtu. Na wengine wanasema wazi kwamba wanataka kuhudumiwa na fulani tu.

Wafanyabiashara wengi hufurahia pale wateja wanapotaka wahudumiwe na wao tu, wakiona ni wateja wanawaamini na kuwakubali sana. Lakini wasijue kama hicho ndiyo kifungo chao.

Huwezi kuuza biashara ambayo haiendeshwi kwa mfumo na kila kitu kinamtegemea mmiliki wa biashara hiyo.

Na biashara ya aina hii inakuwa mzigo kwa mmiliki na kumnyima uhuru.

Karibu tujifunze jinsi ya kutengeneza biashara inayokupa uhuru na unayoweza kuiuza muda wowote na hili litakuwezesha kuwa na biashara bora na isiyokutegemea kwa kila kitu. Na hata kama hutaki kuuza biashara yako, kitendo cha biashara kuweza kujiendesha yenyewe bila ya wewe kuwepo, utakuwa ushindi mkubwa sana kwako.

SOMA; **SEMINA; Mfumo Wa Kuendesha Biashara Yenye Mafanikio.**

Hatua nane za kutengeneza biashara inayojiendesha yenyewe na unayoweza kuiuza muda wowote.

Kutoka kwenye kitabu BUILT TO SELL, mwandishi anatushirikisha hatua nane za kufuata katika kutengeneza biashara ambayo inaweza kujiendesha yenyewe bila ya kuwepo kwa mwanzilishi wa biashara hiyo na pia inaweza kuuzwa muda wowote.

Hatua ya kwanza; chagua bidhaa au huduma yenye uwezo wa kukua.

Hatua ya kwanza kabisa kwenye kutengeneza biashara inayojiendesha yenyewe na unayoweza kuiuza ni kuchagua bidhaa au huduma ambayo ina uwezo wa kukua.

Bidhaa au huduma yenye uwezo wa kukua ina vigezo vitatu;

Moja, inafundishika. Ni rahisi kumfundisha mtu mwingine jinsi ya kufanya kitu hicho na akaelewa.

Mbili; ina thamani kwa mteja. Hivyo mteja anakuwa tayari kulipa bei ambayo umeiweka. Kama kitu kinapatikana kwa wengine, mteja ataenda kwenye bei

rahisi. Lakini kama kinapatikana kwako tu na mteja anakihitaji kweli, atakuwa tayari kulipa bei uliyopanga.

Tatu; manunuzi ni ya kujirudia. Mteja anahitaji kuwa anarudia tena na tena kununua. Isiwe ni kitu ambacho mteja ananunua mara moja kwenye maisha yake.

Baada ya kuchagua bidhaa au huduma ambayo inafundishika, ina thamani na manunuzi yake ni ya kujirudia, unahitaji kukaa chini na kuandika mchakato mzima wa jinsi unavyofanya biashara yako. Kila kitu kinachohusika kwenye biashara kinapaswa kuandikwa kwa namna ambayo mtu mwingine anaweza kufundishwa na akaelewa na kufuata. Huu unakuwa ndiyo mwongozo mkuu wa ufanyaji wa biashara yako.

Baada ya kuwa na mwongozo, unapaswa kuipa jina bidhaa au huduma yako. Unaipa jina kuitofautisha na bidhaa au huduma nyingine, hivyo inakuwa ya kipekee kwa wateja wako. Kadiri bidhaa au huduma inavyokuwa ya tofauti na zinazopatikana sokoni, ndivyo inakuwa na thamani kubwa kwa wateja wako.

Baada ya kuwa na jina linaloitofautisha bidhaa au huduma yako, andika maelezo mafupi kuhusu bidhaa au huduma hiyo ambayo yanajumuisha faida zake na jinsi inavyotatua changamoto za wateja wako, na tumia maelezo hayo kwenye masoko.

Katika hatua hii ya kwanza unachagua bidhaa au huduma moja au chache ambao unaweza kuweka nguvu zako zote na ukawafikia wateja wengi na biashara kukua pia. Ukifanya hatua hii kwa bidhaa au huduma nyingi utashindwa.

Hatua ya pili; tengeneza mzunguko chanya wa fedha kwenye biashara.

Mzunguko wa fedha ndiyo uhai wa biashara yako. Yeyote anayetaka kununua biashara yako, akishaangalia kama inajiendesha yenyewe, anakwenda kuangalia mzunguko wa fedha wa biashara hiyo.

Mzunguko wa fedha kwenye biashara unaweza kuwa chanya au hasi. Mzunguko unakuwa chanya pale mapato ni makubwa kuliko matumizi na hasi pale matumizi ni makubwa kuliko mapato.

Ili kutengeneza mzunguko chanya wa fedha kwenye biashara yako, bidhaa au huduma unayouza inapaswa kuwafanya wateja walipe kwanza kabla ya kuipata. Epuka kuendesha biashara ambayo mteja anapata bidhaa au huduma

kwanza halafu analipa baadaye. Hii inaifanya biashara ikae muda mrefu bila ya fedha na hivyo kuwa na mzunguko hasi wa fedha.

Biashara inapokuwa na mzunguko chanya, yule anayetaka kuinunua atakulipa zaidi kwa sababu tayari biashara inazalisha, tofauti na biashara yenye mzunguko hasi ambayo inahitaji kupokea fedha nyingi ili kujiendesha.

Hatua ya tatu; ajiri timu ya mauzo.

Baada ya kutengeneza bidhaa au huduma ambayo utaiuza kwa wateja kulipa kabla ya kuipata, unahitaji kujiondoa kwenye kuiuza bidhaa au huduma hiyo. Na hapa ndipo unapohitaji timu ya mauzo, watu ambao wanaenda kuuza bidhaa au huduma kwa niaba yako.

Hii ni hatua muhimu sana ambayo wengi hukwama, unapouza bidhaa au huduma yako mwenyewe, unawafanya wateja wakutegemee wewe. Lakini unapokuwa na mfumo wa mauzo, ambao unaendeshwa na watu wa mauzo, wateja hawakutegemei wewe bali wanategemea mfumo wa biashara.

Kazi yako kama mjasiriamali ni kuuza kampuni yako, siyo kuuza bidhaa au huduma za kampuni hiyo. Ajiri na tengeneza timu bora ya mauzo na ipe mwongozo wa kuuza bidhaa au huduma yako na wewe utapata muda mwingi wa kuikuza zaidi kampuni yako.

Unapoajiri watu wa mauzo, ajiri ambao wana uzoefu wa kuuza bidhaa na epuka sana watu ambao wana uzoefu wa kuuza huduma. Hii ni kwa sababu wauzaji wa bidhaa huwa wanamuuzia mteja kile kilichopo, wakati wauzaji wa huduma wanabadilika kulingana na mahitaji ya mteja. Kwa sasa biashara yako inauza bidhaa, hata kama ni huduma, unapaswa kuiuza kama bidhaa, hivyo watu waliozoea kuuza bidhaa watakusaidia kuuza vizuri bila ya kutaka kubadili chochote.

Pia unapoajiri watu wa mauzo, ajiri angalau wawili. Hii inaleta hali fulani ya ushindani baina yao na inawasukuma kujituma zaidi. Mfano kama mmoja ameuza kwa wateja 10 kwa wiki, na mwingine akauza kwa wateja 7, yule wa wateja saba atakazana naye afike wateja 10. Kadhalika wa wateja kumi atakazana zaidi ili asipitwe. Watu wa mauzo huwa wanapenda kujipima kwa namba, unapokuwa na wawili na kuendelea, wanakuwa na ushindani ambao unawasukuma zaidi.

Hatua ya nne; acha kuuza vitu vingine vyote.

Tumeona chanzo cha biashara nyingi kutokuuzika ni zinaendeshwa kwa vurugu, kila kitu kinauzwa na mteja akisema anataka kitu cha tofauti anapatiwa. Sasa hutaweza kuikuza wala kuiuza biashara kama inaendeshwa kwa vurugu kiasi hicho.

Hivyo baada ya kuchagua bidhaa au huduma moja kuu unayouza kwenye biashara yako, acha kuuza vitu vingine vyote. Inawezekana kuna vitu vingine ulikuwa unauza ambavyo vinakuingizia faida. Lakini kama vipo nje ya ile bidhaa au huduma uliyoiainisha kama msingi mkuu wa biashara yako, basi unapaswa kuacha kuuza vitu hivyo vingine.

Unahitaji kuweka nguvu zako zote kwenye kuikuza biashara yako kupitia bidhaa au huduma yenye fursa ya ukuaji zaidi. Unapojihusisha na kuuza vitu vingine, unawapa wateja wako wakati mgumu kukuelewa na kukutegemea.

Wateja wana tabia ya kujaribu wafanyabiashara, watakujaribu kwenye kutaka bei ya chini zaidi, watakujaribu kwenye kutaka kitu cha tofauti na unachotoa na watakujaribu kwa kutaka uboreshe zaidi kile unachotoa kiendane na wao. Epuka sana mitego na majaribu haya ya wateja, simamia kile ulichopanga na wateja wanapojifunza kwamba unasimamia nini, wanakuheshimu kwa hilo na kuwa tayari kununua kile unachouza.

Muhimu ni uzingatie hatua ya kwanza ya kuwa na bidhaa au huduma yenye thamani kwa wateja na ambayo hawawezi kuipata sehemu nyingine yoyote.

Hatua ya tano; kuwa na mpango bora wa motisha kwa mameneja wako.

Kadiri biashara yako inavyokwenda, inazidi kukua. Timu ya mauzo inaleta wateja na biashara inakuwa kwenye mzunguko chanya wa fedha. Kwa kuwa wewe huhusiki moja kwa moja kwenye mauzo na wala kuandaa bidhaa au huduma, unahitaji kutengeneza viongozi kwenye biashara yako.

Hata mtu anayetaka kununua biashara yako, anaanza kuangalia uongozi uliopo kwenye biashara hiyo. Hivyo utahitaji kuwapandisha cheo wafanyakazi wako na kuwafanya kuwa mameneja, kisha kuajiri wafanyakazi wengine watakaofanya kazi chini ya usimamizi wao.

Ili mameneja hawa wajitume kweli unahitaji kuwa na mpango bora wa motisha kwao.

Zipo njia mbalimbali za kutoa motisha kwa mameneja wako, ipo njia ya kuwalipa bonasi mwisho wa mwaka kutokana na ongezeko la faida, hii inawasukuma kujituma zaidi ili kutengeneza faida kubwa.

Lakini pia baadhi ya wafanyabiashara wamekuwa wanawapa mameneja wao sehemu ya umiliki wa biashara hiyo, kwa kuwapa hisa. Kama lengo lako ni kuuza biashara yako, usitumie njia hii, kwa sababu ukishawapa umiliki, mchakato wa kuiuza biashara hiyo unakuwa mgumu zaidi.

Tumia mfumo wa kulipa bonasi kutokana na ongezeko la faida. Na pale biashara inapouzwa, basi wape zawadi ya bonasi kutokana na mauzo hayo.

Hatua ya sita; tafuta dalali sahihi kwako.

Baada ya biashara yako kuwa inajiendesha yenyewe, kwa kuwa na timu bora ya uongozi na mzunguko chanya wa fedha, sasa unaanza kuangalia uwezekano wa kuiuza.

Hapa ndipo unapohitaji kutafuta dalali au wakala ambaye atakuunganisha na wanunuaji wa biashara. Zipo kampuni ambazo hizi ndiyo kazi zake, kuwakutanisha wafanyabiashara na wawekezaji au wanunuaji wa biashara.

Unahitaji kuchagua kampuni ambayo utafanya nayo kazi, ambayo itakuwa upande wako. Hivyo ongea na watu mbalimbali mpaka upate ambaye unaona anaweza kukuwakilisha vizuri kwa wanunuzi wa biashara hiyo.

Kampuni hizi za udalali huwa zinalipwa kwa asilimia ya mauzo bada ya mauzo kufanyika, lakini zinakusaidia sana kukutana na wanunuzi na kuweza kuuza biashara yako.

Hatua ya saba; iambie timu yako ya uongozi kuhusu mpango wa kuuza biashara.

Timu ya uongozi wa biashara yako ni watu ambao wana imani kubwa sana na wewe. Ni watu ambao wanajitoa sana ili biashara yako ikue zaidi. Hivyo unahitaji kuwa makini sana pale unapotaka kuuza biashara yako.

Kwanza unahitaji kufanya mchakato huo kwa siri mwanzoni wakati unatafuta mteja. Ukishapata mteja sasa, unahitaji kuiambia timu yako kuhusu mpango wako wa kuuza.

Inaweza kuwa wakati mgumu sana kwako kuiambia timu ambayo inakuamini kwamba unapanga kuuza biashara hiyo, wapo ambao watakuchukulia wewe ni msaliti na huwajali wao bali unajali fedha tu.

Hivyo unapopanga kuwaambia, waoneshe kwamba biashara inapouzwa, hata wao pia wananufaika. Mfano biashara ikinunuliwa na kampuni ambayo ni kubwa zaidi, wao wanapata nafasi ya kukua zaidi. Wanakuwa kwenye mazingira bora zaidi ya kufanya kazi na pia wanaweza kupata nafasi za juu zaidi.

Pia waahidi kupata bonasi pale ambapo biashara itauzwa. Kwa njia hii watakubaliana na wewe na watakuwa tayari kusaidia ili mchakato wa mauzo ukamilike vizuri.

Ni muhimu uiambie timu yako kwa sababu anayenunua atahitaji kukutana na timu yako ya uongozi na pia kuna ukaguzi wa kina utakaofanyika kwenye biashara yako, ambao utahusisha kila aliyepo kwenye timu ya uongozi.

Hatua ya nane; geuza ofa kuwa makubaliano ya kisheria.

Wale wanaoonesha nia ya kununua biashara yako huwa wanatoa ofa ya kiasi wanachopanga kulipa ili kununua biashara hiyo. Lakini ofa siyo makubaliano, wakati wowote wanaweza kubadilika.

Na katika makubaliano ya kibiashara, watu huwa wanakuwa na mbinu mbalimbali za kupata kitu kwa bei ya chini. Mfano kwenye kuuza biashara, mtu atatoa ofa yake, kisha atafanya uchunguzi kwenye biashara na baadaye atakuja na matokeo ya uchunguzi na kukuambia kuna mambo ambayo ameyaona na hataweza kulipa ofa ya kwanza na hivyo kupunguza.

Ili kuepuka kujikuta kwenye hali hiyo, kwanza chagua ni kiasi gani upo tayari kupokea kwa kuuza biashara yako. Hivyo wanapokuja na ofa ya juu ya kiasi hicho kubali. Lakini pia wape muda wa ukomo, la sivyo zoezi litachukua muda mrefu zaidi.

Wanapofanya uchunguzi na kuja na majibu yao, ambapo watapunguza ofa yao, angalia kama bado inaendana na mpango wako wa awali. Kama ndiyo basi kubaliana nao na kamilisheni dili. Kama ofa yao iko chini ya mpango wako wa awali kataa na tafuta mnunuzi mwingine.

Zoezi la kutengeneza biashara ambayo inaweza kujiendesha yenyewe linategemea zaidi mfumo unaoweka kwenye biashara hiyo, unapokuwa na mfumo bora ndivyo kazi inakuwa rahisi kwako.

Zoezi la kuuza biashara yako huwa ni gumu na linalokuweka kwenye wakati mgumu mno. Hivyo kama unachagua kuuza biashara, lazima ujue una kipindi kigumu mbele yako, kuanzia kupata mnunuzi mpaka kufikia makubaliano.

Iwe unapanga kuuza biashara yako au la, bado utanufaika sana kama biashara yako inaweza kujiendesha yenyewe bila ya kukutegemea wewe moja kwa moja. Hivyo fuata hatua hizi nane na utaweza kutengeneza bishara bora sana kwako.

Nichukue nafasi hii kukukaribisha kwenye SEMINA YA KUTENGENEZA MFUMO WA BIASHARA. Hii ni semina itakayokupa maarifa ya jinsi ya kuendesha biashara yako kwa uhuru na bila ya kukutegemea.

Semina inaendeshwa kupitia kundi la wasap la KISIMA CHA MAAARIFA.

Ili kushiriki semina hii unapaswa kuwa mwanachama, kwa kulipa ada ya mwaka ambayo ni tsh laki moja (100,000/=).

Semina inaanza tarehe 04/07/2019, lakini ili upate nafasi ya kushiriki semina hii unapaswa kuwa umelipa ada kabla tarehe 01/07/2019. Fanya malipo yako sasa ili usikose semina hii ya kipekee sana kwako. Namba za kulipia ni 0717 396 253 au 0755 953 887.

Karibu sana tujifunze jinsi ya kutengeneza mfumo wa kuendesha biashara yenye mafanikio makubwa.

SOMA; **Haya Ndiyo Masomo Kumi (10) Utakayojifunza Kwenye Semina Ya Kutengeneza Mfumo Wa Biashara.**

Uchambuzi huu wa kitabu umeandaliwa na Dr. Makirita Amani.

Dr Makirita ni daktari wa binadamu, kocha wa mafanikio, mwandishi na mjasiriamali. Kuendelea kupata chambuzi hizi za vitabu kwenye TANO ZA JUMA, hakikisha unajiunga na channel ya TANO ZA JUMA ambayo ipo kwenye mtandao wa telegram.

Kujiunga ni bure kwa juma la kwanza, kisha baada ya hapo unachagua kulipa tsh elfu moja kwa juma, au elfu tatu kwa mwezi au elfu 30 kwa mwaka. Kwa maelezo zaidi tuma ujumbe kwenda namba 0717396253, ujumbe utumwe kwa njia ya telegram pekee.

Karibu sana.