



MAUZO 1; UTANGULIZI, LENGO LA NAMBA NA JINSI YA KUPIMA.

Habari Mwanamafanikio?

Nipende kuchukua nafasi hii kukukaribisha kwenye mfululizo mpya wa masomo ya masoko kwenye mpango wetu wa kujenga na kukuza biashara kwenye KISIMA CHA MAARIFA.

Tumekuwa tunapata mfululizo wa masomo ya masoko kwa muda na lengo kuu la masoko likiwa ni kuiiza biashara.

Masoko yanawafanya wateja wajue kuhusu uwepo wa biashara na kushawishika kufika kwenye biashara.

Lakini wateja kujuu pekee haitoshi biashara kufanikiwa, wanapaswa pia kushawishika kununua.

Na hapo ndipo uhitaji wa mbinu na mikakati ya mauzo inapokuja ili kuweza kujenga na kukuza biashara.

Kwenye mfululizo huu wa masomo ya masoko tunakwenda kujifunza kila aina ya njia, mbinu na mikakati ya kufanya kazi ili kuweza kufanya mauzo kwenye biashara zetu.

Tutajifunza kila aina ya mbinu ya mauzo ambayo imewahi kutumika hapa duniani, lengo likiwa kuongeza ushawishi wetu kwa wateja ili waweze kununua.

Muhimu kabisa ni mbinu tutakazotumia siyo za kuwaburuza wateja ili sisi tupate faida na wao waumie, bali ni mbinu zenye manufaa kwa wote, wateja kunufaika kwa kupata thamani na sisi kupata faida.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Karibu sana kwenye mfululizo huu wa masomo ya mauzo, jifunze kila somo kwa kina, ondoka na mambo ya kufanya kazi na nenda kayaweke kwenye matendo mara moja.

Usijiambie njia fulani haikufai wewe, badala yake jiulize inafaaje kwenye biashara yako kisha ifanyie kazi.

Karibu tujifunze na twende tukauze kwa manufaa ya kila mmoja.

Utangulizi; mauzo ndiyo moyo wa biashara.

Huwa napenda kufananisha biashara na mwili wa binadamu.

Ambapo mzunguko wa fedha kwenye biashara huwa naufananisha na damu kwenye mwili wa binadamu.

Mfumo wa upumuaji huwa naufananisha na masoko. Pumzi ni muhimu, bila hiyo mtu anakufa. Lakini damu pia ni muhimu, maana hiyo ndiyo inasambaza pumzi na virutubisho kwenye mwili.

Kiungo kikuu kinachosukuma damu kwenye mwili ni moyo.

Hivyo inapokuja kwenye biashara, ambapo damu ni mzunguko wa fedha, moyo wa biashara ni mauzo.

Ni kupitia mauzo ndiyo fedha zinaingia kwenye biashara. Kama hakuna mauzo, hakuna biashara.

Haijalishi una bidhaa au huduma bora kiasi gani, kama hakuna watu wanaonunua hakuna biashara.

Hata kama watu wanakusifia biashara yako nzuri, vitu vyako ni bora, kama hakuna anayetoa fedha kununua, hapo hakuna biashara.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Kuna mengi muhimu kwenye biashara, lakini yote yanategemea kitu kimoja kikubwa; MAUZO.

Ni kama ulivyo mwili wa binadamu, mtu anapokufa siyo kwamba anakuwa hapati hewa, hewa itakuwa imemzunguka vizuri tu, lakini moyo wake haudundi ili kusukuma damu kwenye mwili.

Hivyo pia ndivyo ilivyo kwenye biashara, moyo wake ukisimama, yaani kama hakuna mauzo, hakuna namna biashara itaweza kuendelea.

Mauzo ni kitu muhimu sana kwenye biashara na ndiyo kitu cha kwanza ambacho kila mmiliki wa biashara anapaswa kuweka juhudzi zake zote kuhakikisha kinakwenda vizuri.

Pamoja na umuhimu huu wa mauzo, utashangaa ni jinsi gani sehemu kubwa ya wafanyabiashara wadogo na wakati hawana uelewa kwenye mauzo yao.

Wapo ambao hawajui kwa uhakika wanauza kiasi gani, iwe ni kwa siku, wiki, mwezi au mwaka.

Na wapo wengi zaidi ambao hawana mpango wowote wa mauzo wanaofanya kazi. Kwa kifupi wao wanasubiri mteja aje kuulizia na kama atataka atanunua, kama hataki basi.

Pale ambapo wateja hawaji au wakija hawanunui, hawajisumbui, wanaishia tu kulalamika biashara ngumu, hali ya uchumi ni mbaya au msimu siyo mzuri.

Hizo ni sababu ambazo kila mtu anazitoa na ni sababu zinazoficha uzembe ambao watu wengi wanao na unapelekea biashara zao kufa. Hawana mkakati wa mauzo wanaoufanya kazi.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Iko hivi rafiki, tunaishi kwenye zama zenyenye fursa nyingi kwa kila mtu na hilo limeleta ushindani mkali sana. Biashara yoyote unayoifanya, wapo wengine pia ambao wanaifanya, hivyo mteja unayemlenga anawindwa na wengine wengi.

Kama hiyo haitoshi, bado mteja siyo rahisi kukupa fedha yake. Kutoa fedha kunauma, hasa pale mteja anapojua akikupa fedha yake hawezi kuitumia tena kwenye kitu kingine.

Unahitaji kuwa na mikakati sahihi ya kuwafanya wateja wawe tayari kununua kwako na siyo kwa wengine na wafurahie kabisa kutoa fedha zao na kununua badala ya kuwa wagumu kutoa fedha.

Hayo ndiyo tunakwenda kujifunza kwa kina kwenye mfululizo huu wa masomo ya mauzo ili biashara iweze kufanya mauzo makubwa na kuweza kukua.

Suluhisho la tatizo lolote kwenye biashara.

Watu wengi huwa wanalamikia matatizo mengi kwenye biashara zao. Huona kama biashara zao zimeshindikana kabisa kutokana na matatizo mengi ambayo yanaziandama.

Lakini kuna suluhisho moja ambalo linaweza kutatua matatizo yote kwenye biashara. Na suluhisho hilo ni MAUZO.

Nitajie tatizo lolote kwenye biashara ambalo haliwezi kutatuliwa na mauzo zaidi.

Faida ya biashara ni ndogo? Sawa, fanya mauzo zaidi na hapo kunakuwa na nafasi ya kutengeneza faida zaidi.

Hakuna wasaidizi wazuri kwenye biashara? Sawa, fanya mauzo zaidi na utaweza kuajiri wasaidizi wazuri zaidi.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM

Mtaji hautoshelezi kwenye biashara? Vizuri, fanya mauzo zaidi na utapata fursa za kukuza mtaji zaidi.

Kwa kifupi tunaweza kusema biashara yako ina tatizo moja tu, mauzo. Tatizo la mauzo ndiyo chanzo cha matatizo mengi ambayo yanazikumba biashara na kupelekea kufa.

Hivyo kuanzia sasa, jiambie wazi kabisa kwenye biashara una tatizo moja tu, MAUZO. Tatua tatizo hilo na biashara itakwenda vizuri.

Ustaarabu pekee kwenye biashara ni kuuza.

Mauzo yamekuwa yanapewa mtazamo mbaya kwenye biashara na maisha kwa ujumla. Watu huwa wanaona kuwashawishi watu kununua ni kama kujipendekeza au kuwasumbua wengine.

Kuna watu wapo kwenye biashara na wanajiona ni wastaarabu kwa sababu hawaweki juhudini kwenye kuwashawishi wateja wanunue. Wao wanachodhani ni wateja kama wanataka watanunua, kama hawataki hakuna haja ya kuwashawishi.

Rafiki, nikuambie wazi fikra za aina hiyo ndiyo zimekuwa kikwazo kwako kukuza biashara yako kwa viwango vikubwa. Kujiona ni mstaarabu kwa sababu huweki juhudini kuwashawishi wateja kununua ni kujidanganya.

Ustaarabu pekee kwenye biashara ni kuuza, kama watu wanashawishika kununua maana yake kuna thamani unatoa. Na kama watu hawashawishiki kununua biashara haiwezi kuendelea kuwepo, hata kama unajiona una ustaarabu kiasi gani.

Kwenye mfululizo wa masomo haya ya mauzo tunakwenda kujifunza jinsi unavyoweza kufanya mauzo kuwa ustaarabu wako mpya kwenye biashara.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Utajifunza jinsi ya kuamini kweli kwenye kile unachouza na kuwaambukiza wateja wako imani hiyo kubwa uliyonayo kitu kitakachowashawishi wateja kununua.

Uza au utauzwa.

Kila mtu kwenye maisha anauza, kwenye kila dakika ya uhai wako, unauzwa au unauziwa.

Kuanzia kwenye mahusiano, familia, kazi, biashara, siasa, dini kote mauzo ni kitu cha kwanza kinachofanyika.

Hivyo juu kama huuzi, basi unauzwa au unauziwa. Kama unamshawishi mteja anunue kitu na hakununua, kwa sababu yoyote ile anayokupa, juu amekuuzia. Amekuuzia sababu kwa nini kitu unachouza siyo muhimu zaidi kwake. Ungekuwa muuzaji mzuri kama ungeweza kumwonyesha kile unachouza ndiyo muhimu zaidi kwake kwa wakati huo.

Kupitia mfululizo huu wa masomo ya mauzo unakwenda kujifunza jinsi utakavyouza kwa wingi badala ya wewe kuuzwa au kuuziwa sababu zisizo na mashiko.

Lengo la namba ya mauzo.

Baada ya kuona umuhimu wa mauzo, ambapo wengi walio kwenye biashara wamekuwa hawaujui au hawauzingatii, tunakwenda kwenye changamoto nyingine kubwa inayowakwamisha watu kwenye mauzo.

Changamoto hiyo ni kutokuwa na lengo la namba ya mauzo. Watu wengi wanafunga biashara zao kila siku, wanakaa siku nzima na jioni kufunga, kuhesabu kile walichouza na kesho kurudia tena zoezi hilo.

Wanakwenda hivyo miaka na miaka halifu wanashangaa kwa nini biashara zao hazikui. Jibu lipo wazi, hakuna kinachoisukuma biashara kukua. Wanafanya kwa



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM

mazoea, kila siku kurudia kile walichofanya siku iliyopita na hivyo kukosekana kwa msukumo wa ukuaji.

Ili kuvuka changamoto hiyo, kila biashara inapaswa kuwa na lengo la namba ya mauzo ambayo inapaswa kufikia katika kipindi fulani. Namba hiyo ni lengo la kifedha ambalo biashara inapaswa kufanya katika muda huo.

Muda unaweza kuwa siku, wiki, mwezi, robo mwaka na mwaka. Muhimu ni kuwepo kwa namba ambayo mtu anajisukuma kila siku kuifikia katika mauzo.

Namba hiyo inapaswa kuwa kubwa kuliko mtu alivyozoea kuuza na ikishafikiwa inapaswa kukuzwa zaidi. Ni lengo hilo la namba ndiyo lenye nguvu ya kumfanya mtu achukue hatua za ziada ili kufanya mauzo zaidi.

Kwenye KISIMA CHA MAARIFA, lengo la namba ya mauzo tunalipima kila wiki. Hiyo ni kwa sababu wiki ni muda mzuri wa kupima na kuchukua hatua kulingana na matokeo yanayokuwa yamepatikana.

Kuweka lengo la namba ya mauzo.

Kuweka lengo lako la namba anza kwa kuitia mauzo ambayo umefanya kwa miezi mitatu iliyopita kwenye biashara yako.

Kwa mauzo yako ya mwezi, yagawe kwa nne ili kupata wastani wa mauzo kwa wiki.

Kisha hiyo namba unayoipata izidishe mara mbili na hilo ndiyo lengo lako la kuanzia kwenye mauzo.

Hapo sasa utaanza kupambana ili kufikia lengo hilo kwa kutumia kila aina ya mbinu utakazojifunza kwenye mfululizo huu wa masomo ya mauzo.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Kama namba yako kwa sasa ipi chini sana, lengo lako la mauzo kwa wiki liwe tsh milioni moja. Hapa namaanisha kwamba kama upo kwenye KISIMA CHA MAARIFA, lengo lako la mauzo kwa wiki lisiwe chini ya milioni moja.

Hata kama kwa sasa kwa wiki unaiza laki, lengo unalokwenda kuweka ni la milioni moja. Na hapo sasa utapambana kwa kila namna kuhakikisha unafikia namba hiyo ya mauzo.

Usiweke lengo la chini ya milioni moja, hilo ni dogo sana ukilinganisha na maarifa unayoyapata hapa kwenye KISIMA CHA MAARIFA.

Jinsi ya kupima namba ya lengo la mauzo.

Baada ya kijiwekea lengo lako la namba ya mauzo unapaswa kupima na kutathmini kila wiki.

Kwenye tathmini ya kila wiki utatumia lengo lako, matokeo uliyopata, hatua ulizochukua na nini unakwenda kuboresha.

Ili kuwa na njia ya uhakika ya kupima ili kutokujidanganya, utapaswa kutumia mfumo maalumu ambapo mauzo yote yanaingia huko.

Kama tayari una mfumo wa uhakika unaotumia endelea nao huo, muhimu ni uweze kupata ripoti mbalimbali kama mauzo.

Kama huna mfumo unaotumia, nashauri utumie mfumo wa THL Accounting (www.thlaccounting.com) ambao ni rahisi kuweka kumbukumbu zako zote na kupata ripoti mbalimbali.

Wakati unatuma tathmini yako ya wiki kwenye lengo lako la namba, utaambatanisha ripoti fupi ya mauzo kutoka kwenye mfumo wako ili kuona uhalisia wa kile unachoripoti.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Karibu kwenye mchaka mchaka wa mauzo.

Rafiki, kwa lengo lolote ambalo unalo kwenye mauzo, ni kubwa kuliko ulivyozoea. Hiyo itakulazimu ufanye vitu tofauti na ulivyokuwa umezoea.

Hivyo hapa tunakwenda kuwa na mchaka mchaka mkubwa sana katika kupambania lengo hilo.

Hivyo jitoe hasa katika mchaka mchaka huu, vunja kila aina ya mazoea ambayo umeshajenga kwenye biashara, achana na mambo yote yasiyo na tija.

Akili yako, nguvu zako, muda wako na umakini wako wote kwa sasa unakwenda kwenye eneo moja tu, MAUZO kwenye biashara yako.

Hiyo namba yako ya mauzo ndiyo unayopaswa kuifikiria muda wote, ndiyo unayopaswa kuiota ukilala na kila wakati kuweka mikakati na kuifanyia kazi ili kuweza kuifikia.

Inabidi uwe na namba kubwa inayokutisha kwamba haiwezekani, kisha uweke hofu hizo pembeni na kuipambania.

Na nikuhakikishie kwamba tutakuwa karibu sana kwenye mchaka mchaka huu, tutashirikishana mafunzo yenye mbinu sahihi na pia tutashauriana kwa karibu kulingana na aina yako ya biashara na yale unayofanyia kazi.

Lakini hili linataka ujitee kweli kweli, hivyo anza kwa kujitoa na karibu twende pamoja.

Hatua za kuchukua.

1. Soma somo hili kwa kina na kwa kurudia kisha andika notisi za yale uliyojifunza kwenye kijitabu chako.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



2. Amua leo kwamba wewe ni muuzaji na kazi yako ya kwanza kwenye biashara ni kuuza.
3. Kokotoa namba yako ya lengo la mauzo kwa wiki kwenye biashara yako. Kama nilishakupa namba tumia hiyo niliyokupa. Kama sijakupa kokotoa namba yako kisha nitumie.
4. Chagua mfumo utakaotumia kupima namba yako na anza kuutumia. Nijulishe mfumo utakaokuwa unatumia na jinsi utatuma ripoti yako ya mauzo kila wiki.
5. Shirikisha majibu ya maswali haya kwa Kocha kupitia wasap namba 0717396253.

Kocha Dr. Makirita Amani.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM