

MAUZO 4; KUWA NA MPANGILIO WA KILA KITU.

Karibu kwenye mfululizo wa masomo yetu ya mauzo ambayo yana lengo la kutupa maarifa na mbinu sahihi za kuweza kukuza zaidi mauzo kwenye biashara zetu.

Kitu muhimu tutakachoendelea kujikumbusha kwenye mauzo ni kwamba huo ndiyo moyo wa biashara, bila ya mauzo hakuna biashara.

Kwa kuwa mauzo yanahusisha mteja kutoa fedha na kununua kile ambacho mtu unauza, wengi hudhani tukio hilo la mabadilishano ya fedha na bidhaa/huduma ndiyo kitu pekee kwenye mauzo.

Lakini ukweli ni kwamba hiyo ni sehemu ndogo sana na tena ya mwisho. Kuna mengi sana yanayopaswa kufanyika mpaka mteja ashawishike na kuridhika kutoa fedha zake kununua kile unachouza.

Hivyo masomo haya yanatujengea mfumo mzima wa mauzo ambao unagusa maeneo yote yanayohusiana na mauzo, ambayo yakifanyiwa kazi yanawezesha mauzo kukua zaidi kwenye biashara yako.

Kwenye somo hili tunakwenda kujifunza kuhusu umuhimu wa kuwa na mpangilio wa kila kitu katika kuongeza mauzo ya biashara yako.

Majukumu yako makubwa mawili ambayo huwezi kuyagatua.

Kwenye biashara, kuna majukumu makubwa mawili ambayo huwezi kuyagatua kwa wengine, yaani huwezi kuwaajiri wengine wakakusaidia kuyafanya.

Majukumu mengine yote kwenye biashara ukiacha hayo mawili unaweza kuwaajiri watu wenye ujuzi na uzoefu kuyafanya lakini hayo mawili ni wewe pekee unayepaswa kuyafanya.



Mafanikio au kushindwa kwa biashara huwa ni matokeo ya jinsi mfanyabiashara alivyo vizuri au vibaya kwenye mambo hayo mawili.

Kwa kuyaelewa mambo hayo mawili muhimu leo na kuyafanyia kazi, kwa hakika biashara yako itafanikiwa sana.

Jambo la kwanza ni KUFIKIRI.

Kufikiri ni jambo la kwanza muhimu ambalo ni wewe mwenyewe unayepaswa kulifanya. Huwezi kuwaajiri wengine wakafikiri kwa ajili yako.

Wewe ndiye mwenye maono na ndoto kubwa kuhusu biashara na maisha yako kwa ujumla na wewe ndiye unayepaswa kufikiri kwa kina namna unapaswa kwenda ili kufikia maono na ndoto zako kubwa.

Jambo la pili ni KUWEKA MIPANGO.

Kuweka mipango ni jambo la pili muhimu ambalo wewe mfanyabiashara unapaswa kulifanya kwenye biashara yako. Na siyo tu kupanga nini cha kufanya, bali pia kuzingatia vipaumbele katika kuweka mipango yako hiyo.

Kulingana na maono na ndoto kubwa ulizonazo na kwa sababu rasilimali muhimu kama fedha na muda huwa vina ukomo, ni namna unavyopangilia mambo yako ndiyo inaamua ufanikiwe au ushindwe.

Bila ya kuwa na vipaumbele sahihi na kuweka mipango yako kulingana na vipaumbele hivyo, utajikuta ukifanya mengi lakini hakuna hatua kubwa ambazo unapiga.

Kikubwa unachohitaji katika kukamilisha hayo mawili.

Kitu kikubwa sana unachohitaji ili kukamilisha mambo hayo mawili muhimu ni MUDA.

Abraham Lincoln aliwahi kunukuliwa akisema ukinipa masaa 6 ya kukata mti, nitatumia masaa 4 ya kunoa shoka langu.

Unapaswa kuweka muda wa kutosha kwenye kufikiri na kuweka mipango ili uweze kutekeleza kwa muda mfupi na kupata matokeo mazuri.

Ili kuyapa uzito mambo hayo mawili, tenga siku moja kwa wiki ambayo itakuwa ndiyo siku ya mipango. Siku ya Jumapili ni nzuri kwa kuweka mipango ya juma zima.

Lakini pia kila siku lazima utenge muda wa kufikiri na kupanga, lazima upange mambo ambayo unakwenda kuyakamilisha kwenye siku yako na kuyapa hayo kipaumbele kabla ya mengine.

Tenga MUDA wa KUFIKIRI na KUWEKA MIPANGO ili uweze kuongeza mauzo zaidi kwenye biashara yako.

Kinachopangiliwa ndiyo kinachofanyika.

Kila siku ina masaa 24 ambayo yatapita iwe unafanya makubwa au madogo. Kila juma lina siku 7 ambazo zitakwenda iwe unapiga hatua au la.

Kitu kimoja cha uhakika ni kwamba kila siku utakuwa 'bize' tangu kunakucha mpaka siku inaisha. Na kila wiki utatingwa na mengi ya kufanya.

Kauli kwamba mambo ni mengi na muda ni mchache ni ya kweli kabisa. Ambacho unapaswa kujua ni kwamba, katika muda huo mchache ulionao na unaosongwa na mengi, yenye nafasi ya kufanyika ni yale ambayo yamepangiliwa.

Iko hivi, mambo yasiyo muhimu sana huwa yana tabia ya kunasa umakini wetu haraka na kutuweka 'bize'. Usipokuwa umepangilia mambo yako muhimu, hayawezi kupata muda wa kufanyika.

Kama muda unakwenda na mambo muhimu unashindwa kuyafanya, tatizo siyo kwamba huna muda, tatizo ni huna mipango. Kwa kuwa na mipango uliyoweka na kuifanyia kazi ndiyo utaweza kuyafanya yale yaliyo muhimu.

Watu wamekuwa wanahangaika kila siku kwenye maisha yao lakini hakuna hatua wanazopiga kwa sababu hawana mipango wanayofanyia kazi.

Kwa kujua umuhimu wa mipango, usikubali kuianza siku yako kama hujaipangilia. Kadhalika kwa wiki, mwezi, mwaka na maisha kwa ujumla. Hakikisha umekaa chini na kuweka mipango kisha kuifanyia kazi.

Jambo kubwa la kupangilia kwenye mauzo.

Kwa kuwa lengo letu kubwa kwenye biashara ni kufanya mauzo, kuna jambo moja kubwa unalopaswa kulipangilia vizuri. Jambo hilo ni KUKUTANA NA WATEJA.

Kuna mambo mengi ambayo utayapangilia kwenye biashara, lakini inapokuja kwenye mauzo, KUKUTANA NA WATEJA ndiyo kitu unachopaswa kukipangilia vizuri ili uweze kukifanya kwa tija.

Wengi wanashindwa kufanya mauzo makubwa kwenye biashara zao kwa sababu wanafanya mauzo bila ya kuwa na mipango. Hawakutani na wateja, wanasubiri mpaka waje kwenye biashara, kitu ambacho kwa zama hizi za ushindani ni kigumu.

Katika kupanga kukutana na wateja, kuna vitu viwili vya kufanyia kazi.

Kitu cha kwanza ni kuwasiliana na wateja kwa simu. Na hapa ni kupitia kupiga simu kama njia kuu na kutuma ujumbe mfupi wa maneno kama njia saidizi. Lakini njia kuu ni kupiga simu na kuongea na wateja.



AMKA
CONSULTANTS
Your Partner In Success

Kitu cha pili ni kukutana na wateja ana kwa ana na kufanya nao mazungumzo. Hapa inahusisha kuwafuata wateja kule walipo, kupata nafasi ya kuzungumza nao ili kuwashawishi kununua.

Bila ya kuwa na mipango sahihi, hutaweza kuyafanya mambo hayo mawili kwa tija na hilo litazuia biashara isifanye mauzo makubwa.

Kuwa na mipango ya juma.

Kipimo kizuri cha muda ambao unaweza kuupangilia, kuufanyia kazi, kujitathmini na kuboresha ni juma. Siku saba za juma ni kipimo kizuri ambacho unaweza kikitumia katika kufanya makubwa kwenye maisha yako.

Unaanza kwa maono na ndoto kubwa ulizonazo, ambazo utazitafsiri kwa malengo ya muda mrefu na malengo ya muda mfupi. Utakuwa na malengo ya mwaka, ambayo utayagawa kwa mwezi na kisha kwa wiki.

Ni hayo malengo ya wiki ndiyo unayopaswa kuyawekea mpango ambao unaifanyia kazi.

Kabla ya kuianza siku yako, tenga muda wa kuipangilia. Panga ni hatua zipi unazokwenda kuchukua kwenye wiki yako na kwa siku zako.

Ni kwa kuipangilia wiki yako kabla ya kuianza ndiyo unaweza kuwa na vipaumbele sahihi lakini pia kuwa na maandalizi sahihi kwa ajili ya wiki hiyo.

Kabla ya kuianza siku yako, panga ni wateja wangapi unakwenda kuwasiliana nao na kukuana nao. Jua kabisa ni wateja gani, ili uwe na maandalizi kabla hujawasiliana nao au kukutana nao. Hilo litakufanya uwe na maandalizi ya kujua unakwenda kuongea nao nini au kuwashawishi vitu gani.



AMKA
CONSULTANTS
Your Partner In Success

Kuwa na mipango ya siku.

Kila siku ianze kwa kuwa na orodha ya mambo unayokwenda kufanya (TO DO LIST). Huo ndiyo unakuwa mwongozo wa siku yako ambao hupaswi kwenda tofauti nao.

Kwenye kila siku yako, kuna mengi yatataka kunasa umakini wako, lakini siyo muhimu kama yale uliyopanga.

Ianze siku ukijua ni wateja gani unakwenda kuwasiliana nao na unaokwenda kukutana nao. Kisha kuwa na maandalizi mapema ili unapokwenda kuwasiliana au kukutana nao unakuwa na ushawishi mzuri kwao.

Usiianze siku yako kwa kubahatisha, kuwa na mpango ambao unakwenda kuufanyia kazi katika kukuza mauzo.

Fuata mipango yako bila kuivunja.

Siyo kwamba ukiweka mipango dunia itakuacha uitekeleze. Kitakachotokea ni kinyume kabisa, dunia itakuwekea kila aina ya vikwazo ili usitimize mipango uliyoweka. Itakuletea vishawishi mbalimbali ili tu uachane na mipango uliyoweka.

Hivyo unapaswa kuwa na msimamo mkali sana kwenye mipango unayojiwekea. Usikubali kwa namna yoyote ile kuvunja mpango ambao umeshaweka. Kama ulitenga muda kufikiri na kupanga, hayo ndiyo muhimu zaidi kuliko mengine yanayokuja kujitokeza mbeleni.

Hivyo mara zote baki kwenye mipango yako, hata kama dunia inateketea kwa moto, wewe tekeleza kile ulichopanga. Hata kama kuna watu wamekuja kwako na kitu ambacho kinaonekana ni kizuri zaidi, usivunje mipango yako kwa ajili ya hicho. Kama unaweza kukamilisha mipango yako na kukifanya pia sawa, lakini kama kukifanya inabidi uvunje mipango yako basi jibu ni hapana.



Heshimu muda mwingi ulioweka katika kufikiri na kupanga kwa kukataa kuvunja mipango yako hovyoy. Maana hakuna kitu utapanga na dunia ikakuacha salama, lazima itafanya kila hila kukuondoa kwenye mipango yako.

Utakaposimamia mipango yako kuna watu watakusema vibaya, watakuona upo mgando na mtu usiyebadilika wala kujali. Huo ni mtazamo wao, ambao haukuhusu, wewe umeshapanga kinachofuata ni kufanya kama ulivyopanga.

Katika kufanyia kazi mipango yako unaweza kuona kama kuna fursa nzuri unazozikosa, inaweza kuwa hivyo kweli, lakini jua kile unachofanyia kazi ni fursa kubwa na ya muda mrefu kuliko zile zinazokuja kwako kwa tamaa.

Weka mipango, kisha tekeleza mipango hiyo kama ambavyo umeiweka.

Tathmini mipango yako na kuboresha.

Waswahili huwa wana kauli kwamba mipango siyo matumizi. Pamoja na kupanga vizuri na kuwa na msimamo kwenye kutekeleza mipango yako, bado matokeo utakayoyapata hayatakuwa yale uliyokuwa unategemea.

Kwa uhakika ulicho na udhibiti nacho kwenye mipango yako ni utekelezaji. Matokeo yanayokuja yapo nje kabisa ya udhibiti wako. Hivyo kwa kila mipango unayoitekeleza, fanya tathmini kwenye matokeo unayoyapata kisha boresha zaidi mipango na utekelezaji ili kupata matokeo bora zaidi.

Na hapa ndipo unapojitofautisha na watu mgando, ambao wanafuata tu mipango kama saa mbovu. Wewe unaweka mipango, unaitokeleza na kujitathmini kwa matokeo yanayopatikana. Kisha unaboresha zaidi mipango yako na utekelezaji ili uweze kupata matokeo ambayo ni mazuri zaidi.

Ni zoezi hili la kujitathmini na kujiboresha ndiyo litakalokufikisha kwenye matokeo makubwa unayotaka kuyapata kwenye kila unachofanya.

Kwa kila mteja unayewasiliana naye au kukutana naye, tathmini jinsi mazungumzo yenu yamekwenda. Kipi umefanya vizuri na kipi hukufanya vizuri. Unapokwenda kuwasiliana au kukutana na mteja mwingine fanya kwa ubora zaidi kuliko kwa mteja aliyepita.

Ukienda hivyo utazidi kuwa bora na kupata matokeo ambayo ni makubwa zaidi.

Hatua za kuchukua.

1. Soma somo hili kwa kina na kwa kurudia kisha andika notisi za yale uliyojifunza kwenye kijitabu chako.
 2. Huwa una mipango unayoifanyia kazi kwenye eneo la mauzo? Ni mipango gani umekuwa nayo na kuifanyia kazi kwa msimamo?
 3. a) Ni siku gani kwenye wiki unayoitenga kwa ajili ya KUFIKIRI na KUWEKA MIPANGO?
 3. b) Ni muda gani kwenye siku ambao unautenga kwa ajili ya KUFIKIRI na KUWEKA MIPANGO?
 3. c) Unajisimamia kiasi gani katika kutekeleza mipango yako bila kuacha?
 4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo wa kuwa na **MIPANGO YA KUWASILIANA NA KUKUTANA NA WATEJA** na eleza jinsi utatumia mkakati huo kuongeza mauzo.
 5. Tuma majibu ya maswali haya kwenye kundi la wasap la Billionaires In Training.
- Kocha Dr. Makirita Amani.