

Characters

Msimulizi

Daniel Huba (Mwanamume , umri wa miaka 29)

Scene 1:

KOSSI: (Mwanamume, umri wa miaka 18)

ABBAS: (Mwanamume, umri wa miaka 21)

MARIAM: (Mwanamke, umri wa miaka 19)

MR. MASINGA (Mwanamume, umri wa miaka 57)

Scene 2:

KOSSI: (Mwanamume, umri wa miaka 18)

ABBAS: (Mwanamume, umri wa miaka 21)

MARIAM: (Mwanamke, umri wa miaka 19)

Scene 3:

KOSSI: (Mwanamume, umri wa miaka 18)

ABBAS: (Mwanamume, umri wa miaka 21)

MARIAM: (Mwanamke, umri wa miaka 19)

INTRO

Host :

Hamjambo na karibuni kwenye Noa Bongo Jenga Maisha Yako, na katika kipindi kingine kuhusu jinsi ya kuanzisha biashara. Kama ilivyo kawaida, mtaalamu wetu Daniel Huba, mhadhiri wa kituo cha Kieneo cha Ustawi wa Ujasiriamali katika Chuo Kikuu cha Inorero nchini Kenya atatupa mwangaza

wa kinadharia wa kisa kizima. Wajasiriamali wetu vijana Mariam, Abbas na Kossi wanataka kuanzisha kampuni ya mawakala wa usanifu. Wameamua kutaka ushauri kutoka kwa Bwana Masinga, mfanyibiashara mashuhuri aliyeanzisha kampuni yake ya kusafisha maji, na ambaye ana ukuruba zaidi na familia ya kina Mariam. Kipindi cha nne kinahusu “kuchunguza upatikani wa soko la kuuzia bidhaa”, yaani Market Survey na kinaanzia katika maskani ya Masinga.

Scene 1: At Mr. Masinga’s on the terrace

Mr. Masinga, Abbas, Kossi, Mariam

1. ATMO : outside, wind, leaves, birds.

2. SFX : Drinks being poured

3. MR. MASINGA: (After taking a sip) Karibuni tena wanangu!

4. KOSSI : Mjomba Masinga, mashaallah nyumba yako nzuri sana.

5. MR. MASINGA: Asante sana Kossi! Naam, Abbas, ulikuwa ukiniambia kwenye simu kwamba mmeshapata wazo zuri, jambo kuhusu usanifu ...

6. ABBAS: Naam wakala wa usanifu. Kutoa huduma za jinsi ya kuendeleza azma, hafla, na pia jengo ...

7. MR. MASINGA: Kwa hivyo kimsingi ni kampuni ya kutoa huduma. Si fikira mbaya! Ebu nielezee zaidi!

- 8. MARIAM:** Naam, tungependa kutoa mawazo kuhusu mapambo. Kwa mfano, ukitaka kuandaa onyesho, kama vile onyesho la mitindo ya mavazi, tunaweza kukusaidia kupanga mawazo yako, kukupendekezea wapambaji na pia wanamitindo wazuri zaidi, na kukusaidia pia ujuwe rangi zinazofaa popote unapotaka kupamba.
- 9. KOSSI:** Au arusi, kwa mfano– tunaweza kukupa ushauri, na pia kushughulikia suala la upambaji. Kwa mfano, jinsi ambavyo nguo ya bibi arusi inavyopasa kuwa, au mtindo wa suti ya bwana arusi, au rangi za kupambia ukumbi, kanisa gani watakwenda, na pia ...
- 10. MR. MASINGA:** (**Impressed**) Alaa! Hilo ni wazo jipya. Mnataka kushughulikia urembo na ujumi?
- 11. ABBAS:** Naam. Lakini hatufikirii tu mambo ya kupamba arusi tu. Tungependa pia kuingia kwenye majumba– rangi gani itumike na jinsi ya kupamba ndani.
- 12. MR. MASINGA:** Hongereni, wanangu! Ninawaunga mkono. Mmenifurahisha si haba! Ni wazo dogo, kweli hilo, lakini mmelifikiria. Tuna mamia ya vyombo vya samani majumbani ambavyo vimetugharimu fedha chungu nzima. Kwa hivyo kuna haja ya kuwepo wataalamu wa kuwashauri watu wanachopaswa kununua. Sikizeni – sasa inatubidi kufanya uchunguzi wa soko.
- 13. KOSSI:** (**Curious**) Ati nini?

14. MR. MASINGA: Uchunguzi wa soko. Huenda wazo ni zuri, lakini tunapaswa kutathmini utekelezaji wake. **(Fade out)** Fikirieni makundi ya kulengwa, kuna bidhaa gani tayari sokoni, bei, mahitaji ya wateja watarajiwa na uwezo wao kifedha ...

15. Narrator: Ni mara ya kwanza kwa wenzetu hawa kusikia kuhusu uchunguzi wa soko. Mtaalamu wetu Daniel anaelezea utaratibu wake.

16. Daniel Huba 1'24''

Nahitaji kujumuisha nini kwenye uchunguzi wangu wa soko? Kwanza – unahitaji taarifa kuhusu bidhaa au huduma zako. Mathalan biashara ya nguo. Unataka kuanzisha biashara ya nguo za wanawake, hasa wanawake vijana. Katika uchunguzi wako wa soko utataka kujua aina ya nguo wanazohitaji, mtindo wa nguo, Utawauzia blauzi au suruali ndefu? Wanapendelea nini zaidi? Wanapenda blauzi zaidi kuliko suruali? Je inafaa kuwauzia blauzi NA suruali? Je inafaa kuwauzia, blauzi, suruali na viatu? Unapaswa kujua bidhaa wanazopenda. Jambo la pili lahusu bei. Vyema ufahamu kwamba usitoe bei ya moja kwa moja. Unaweza kutenga bei kadhaa. Ikiwa nitauza blauzi kwa bei ya dola moja au mbili, je zitanunuliwa? Hiyo ni njia moja. Njia nyingine ya kupata taarifa kuhusu bei ni kujisaili pasi na kupanga bei maalumu. Mathalan, tuseme: Kiasi gani unaweza kutumia kununua viatu? Au kiasi gani kikubwa cha fedha unachoweza kutumia kununua suruali? Jambo jengine la kuzingatia ni namna nyepesi ya kupata bidhaa zinazohusika. Je ziko sokoni? Je ziko nyumbani? Je zinapatikana kupitia wachuuzi? Ni njia gani bora zaidi

kwako kuzinunua bidhaa hizo? Na mwisho, unapaswa kujiuliza maswali kuhusu washindani wako .

17. Narrator: Ebu tuone jinsi wenzetu hawa watatu wanavyoshughulikia jambo lao hilo. Wamekutana kwenye maktaba ya kwao...

Scene 2: Formulating questions for a market survey at the local library

Mariam, Abbas, Kossi

18. ATMO : Calm inside, whispering in the distance.

19. MARIAM: (Whispering) Abbas! Tafadhali ziunganishe karatasi hizi kisha utupe mwangaza kuhusu hali ya mambo ilivyo.

20. SFX : rustling of paper

21. ABBAS: (to Kossi, in a low voice) Tafadhali nipe zile karatasi mbili pale, Kossi (**Rustling of paper**) Naam, hii hapa taarifa kuhusu uchunguzi wetu wa soko. Imegawika katika sehemu tatu. Sehemu ya kwanza ina maswali manne ya jumla ili tuweze kukusanya habari za kampuni zilizopo kwenye nyanja hii ya usanifu. Kwa mfano, mahala palipo na mawakala wanaoshughulikia aina hii ya huduma. Sehemu ya pili ina maswali manane

- 22. KOSSI :** (Sighs deeply) Sikiza, Acha hayo yote. (in a low voice) Tumeshayapitia, Kwani hamjachoka? Mimi najihisi mchovu na ninataka kupumzika.
- 23. ABBAS:** Lakini tunapitia tu! Kama nilivyosema sehemu ya pili ina maswali manne na yote yanahusu namna ya kutambua mahitaji na vitu wanavyohiari wateja tunaowalenga. Je lini na wapi wanahitaji huduma? Sehemu ya tatu ina maswali manne yanayohusiana na fedha. Tungependa kujua kiasi cha fedha ambacho watu wako tayari kugharamika kulipia huduma fulani, nini wanachodhani ni ghali na kipi ni nafuu. Nishamaliza.
- 24. MARIAM:** Sasa tunaweza kuelezea vizuri huduma zetu na ada zake. Endapo tutatoa huduma zisizohitajika au duni kuliko za washindani wetu hatutafaulu. Tukitoza ada kubwa zaidi, wateja watatukimbia!
- 25. ABBAS:** Naam, tusipotoza ada ya kutosha kwa huduma zetu, watu watatupuuza, na watachukulia kwamba huduma zetu ni duni.
- 26. KOSSI:** (sighing) Samahani, Mnaniumiza kichwa. Tumekuwa tukishughulikia jambo hili kwa muda wa saa nne sasa...
- 27. ABBAS:** HAYA, HAYA! Twendeni zetu!

28. SFX : Chairs being pushed back

29. SFX : Sound of steps

30. SFX : Door opening and shutting,

31. ATMO : Noise of the road, traffic, beeping...

- 32. KOSSI:** (Yawns for a long time and breathes deeply and loudly) Naam, raha iliyoje! Nilikuwa nikihitaji kupunga upepo mwanana...
- 33. MARIAM:** (She yawns too) Naam, tutachangamka kiasi.
- 34. ABBAS:** Sikizeni, kwa vile tunajua wasifu wa watu tunaotaka kuwahoji, mbona tusiwahoji sasa hivi? Tutaokoa muda!
- 35. KOSSI:** (Overwhelmed) Kwani unataka kuianzisha biashara mara moja hii? Acha nipumue kidogo. Kwani huchoki? Tangu tulipoanza shughuli hii hatujapumzika wala hatujashika shughuli nyingine yoyote. Hatuna hata nafasi ya kupumua!
- 36. MARIAM:** Ukweli mtupu!
- 37. KOSSI:** Ninahitaji kupumua. Na wewe vivyo hivyo. Tupumue kidogo.
- 38. MARIAM:** Naam, usemayo ni kweli, bora tufanye jambo jingine sasa. Baadaye turejeapo kesho tutaizingatia shughuli hii kwa makini zaidi.

39. ABBAS: HAYA, HAYA, nadhani msemayo ni sawa. Lakini msisahau kwamba kuna mambo mengi ya kufanya. Biashara haitojianzisha yenyewe. Kumbukeni hii ni shughuli inayohitaji tujitolee kwa muda mrefu. Huu ni mwanzo tu, na pindi tutakapoianzisha itatulazimu kufanya kazi kwa bidii– kwa miaka – tuendeleo kujitahidi. Msifikirie ati tutajitosa tu siku ya kwanza na tuanze kupata fedha mara moja. Sawa – tumpuzikeni na tuchanganue akili, kisha tutarejelea taarifa ya uchunguzi tena.

40. MARIAM: HAYA. Tutarejelea mambo kesho tukijaliwa!

41. KOSSI: Haya, mimi naondoka. Tutaonana baadaye!

42. ABBAS AND MARIAM: Tutaonana Kossi!

43. Narrator: **Uchunguzi wa soko unamsaidia mtu anayenuia kuanzisha biashara wakati anapojiandaa kuzindua bidhaa au huduma mpya. Lakini si ndiyo namna ya pekee, kama mtaalamu wetu Daniel Huba anavyoeleza:**

44. Daniel Huba 17”

Kwa mfano mtu anaweza kupata taarifa katika afisi za serikali za wilaya.

Unaweza kuwatembelea na kuwauliza aina za biashara zilizopo katika eneo hilo. Unaweza kuhudhuria maonyesho ya kibiashara na kukutana na wafanyi biashara. Utapata taarifa zaidi ukishauriana nao.

45. Narrator: Tuungane na marafiki zetu, ambao wamekutana siku ya pili kushughulikia maswali yao kwa mara nyingine.

Scene 3: at a bar in the shade

Kossi, Abbas, Mariam

46. SFX: Outside, conversation, sound of glasses, music.

47. KOSSI: Nimefanya utafiti na nimegundua njia nyingine za kupata taarifa kuhusu nyanja ya usanifu hapa.

48. ABBAS: Kwa mfano?

49. KOSSI: Kura ya maoni. Tunaweza kumuomba mtaalamu atufanyie kura ya maoni. Kuna mashirika mengi sana yanayofanya shughuli hizo. Wanaweza kurekebisha maswali yetu, na ndio wanaokwenda barabarani kuwahoji kujua fikra zao... Tungewezaje kufanya yote hayo sisi binafsi yetu? Sisi ni watatu, na ni kazi ya kuchosha sana ukijumuisha na mambo ambayo tayari tumeshafanya. Tutahitajika kuwahoji watu wengi ikiwa tungetaka kupata taswira sahihi kuhusu kile watu wanachokitaka.

50. MARIAM: Sawa, hilo ni wazo zuri. Itakuwa rahisi kwetu, na pia bila shaka watakuwa wamefanya shughuli hiyo kitaalamu.

- 51. KOSSI:** Kuna zaidi. Tunaweza pia kutafuta ushauri kutoka Chama cha Wafanyi Biashara. Ndo kazi yao ati.
- 52. ABBAS:** Naam, umesema kweli. Wanahifadhi nyaraka nyingi.
- 53. KOSSI** Nyaraka nyingi kuliko tunavyokisia. Rafiki yangu aliniarifu kwamba chama hicho kina majalada ya kampuni zote za humu nchini. Taarifa zote zimo mtandaoni, kwa hivyo tunaweza kuzipitia kwa makini.
- 54. MARIAM:** Kweli, umenikimbusha– vipi afisi ya kodi? Biashara zote zimeandikishwa humo pia – wakati zilipoanzishwa, mtaji, mapato ya mwaka nenda mwaka rudi...
- 55. KOSSI:** Ndio, lakini nadhani taarifa hizo zimewekwa siri.
- 56. ABBAS:** **(Surprised)** Naona umefanya kazi barabara!
- 57. KOSSI:** Bila shaka! Sijakoma kutaka ushauri kwa watu tangu tulipoianza hii shughuli... Tunakwenda pia kwenye maskani za mtandao kufanya utafiti – hiyo ndiyo njia nyepesi zaidi na ya uhakika. Kwenda kwenye tovuti na utapata kurasa nyingi zitakazokupa taarifa chungu nzima. Haya, jamaa – nitaondoka sasa hivi kwa sababu ninapaswa kuhudhuria mkutano muhimu.
- 58. MARIAM:** **(Teasing him)** Kazi? Lakini umesema kwamba unahitaji kupumzika!
- 59. ABBAS:** na ati kwamba hatukukoma kuzungumzia biashara.

60. KOSSI: (Seriously) Wajua, mara nyingine mtu ana hamu na mara nyingine hana hamu ... (interrupted by his phone ringing)

61. SFX : Mobile phone rings

62. KOSSI: (He answers) Hallo? ... Naam, Nadia. Niko njiani naja, nitafika hivi punde. Tutaonana nikija.

63. MARIAM: (Making fun of him) Alaa kweli, una mkutano, kwa kweli, ila sina hakika ikiwa ni mkutano wa kazi! (She and Abbas laugh)

64. KOSSI: Endeeleni, kunikejeli! Si nyinyi peke yenu mlio na haki ya kupendana!

OUTRO

Host:

Hicho kilikuwa kipindi cha nne cha mfululizo wetu wa vipindi vya Noa Bongo Jenga Maisha Yako kuhusu kuanzisha biashara, kinachomshirikisha mtaalamu wetu Daniel Huba wa Chuo Kikuu cha Inoorero mjini Nairobi, Kenya. Usikose kukitegea sikio kipindi kitakachofuata ujue jinsi Kossi, Abbas na Mariam wanavyoendelea na mpango wa kuanzisha biashara ya wakala wa usanifu. Ikiwa ungetaka kukisikiliza kipindi hiki tena au kipindi kingine chochote miongoni mwa vipindi vya Noa Bongo Jenga Maisha Yako, tazama wavuti wetu www.dw.de/kiswahili

Kwaheri kwa sasa na usikose kujiunga nasi kusikiliza kipindi kijacho!

END