

## **Characters:**

Msimulizi

Daniel Huba (Mwanamume, umri wa miaka 29)

### **Scene 1:**

**KOSSI** : (Mwanamume, umri wa miaka18)

**ABBAS** : (Mwanamume, umri wa miaka 21)

**MARIAM** : (Mwanamke, umri wa miaka 19)

**JOHN** : (Mwanamume, umri wa miaka 21, kakake Mariam)

### **Scene 2:**

**KOSSI** : (Mwanamume, umri wa miaka18)

**ABBAS** : (Mwanamume, umri wa miaka 21)

**MARIAM** : (Mwanamke, umri wa miaka 19)

**LINDA** : (Mwanamke, umri wa miaka 20, dadake Kossi)

**JOHN** : (Mwanamume, umri wa miaka 21, kakake Mariam)

**MR. MASINGA:** (Mwanamume, umri wa miaka 57)

**Guest X** (Mwanamume, umri wa miaka 50 ushei)

**Guest Y** (Mwanamke, umri wa miaka 50 ushei)

**Guest Z** (Mwanamume, umri wa miaka 70)

**WAITRESS:** (Mwanamke, umri wa miaka 18)

**3-5 PEOPLE AT THE PARTY** (Watu wazima, jinsia si muhimu)

## **INTRO**

**Host** : Hamjambo na karibuni kwenye Noa Bongo Jenga Maisha Yako na kipindi cha mwisho katika mfululizo wetu wa vipindi kuhusu kuanzisha biashara. Tangu wajasiriamali wetu vijana walipofungua afisi miezi tisa

iliyopita, kampuni yao ya Young Design imekuwa ikiendelea vyema. Lakini je ufanisi wao utadumu? Kipindi cha leo cha kumi na cha mwisho kinahusu “Upanuzi”, na kinaanza kwa nasaha kutoka kwa mtaalamu wetu, Daniel Huba, mhadhiri wa Kituo cha Kieneo cha Ustawi wa Ujasiriamali, Chuo Kikuu cha Inoorero nchini Kenya.

## **1. Daniel Huba 37”**

*Vipi nitaikuza biashara yangu? Nimekuwa nikiulizwa suali hilo. Njia bora ni kuangalia maendeleo ya biashara yako mara kwa mara. Ninaendelea vipi? Tuanzie na bidhaa au huduma yangu. Unatakikana kuangalia bidhaa au huduma yako kila mara na ujiulize ninaweza kufanya nini zaidi? Ninaweza kuongeza nini kuwavutia wateja zaidi? Kwa hivyo endelea kuchunguza vitu vizuri ambavyo unaweza kuongeza kwenye bidhaa au huduma yako, ili uwape wateja bidhaa au huduma za viwango vya juu, bidhaa bora, huduma bora. Ikiwa una bidhaa bora, soko lako litaongezeka.*

*Pili, ukiwazingatia washindani wako, kukua kwa biashara kunamaanisha kupata wateja wa ziada kutoka kwa washindani wako. Chunguza kila wakati uwafahamu washindani wako ni kina nani. Nani anayejiunga na soko na ni nani anayejiondoa kwenye soko? Unafanya kile kiitwacho tathmini ya washindani. Mtembelee mshindani wako. Nunua sampuli ya bidhaa zake, chunguza ni mambo gani anayoyafanya.*

## **2. Narrator:**

Maswali haya pia ni muhimu kwa hawa marafiki zetu. Mariam, Kossi na Abbas wana mkutano kwenye chumba cha mikutano cha kampuni yao wakiwa na wataalamu wa kifamilia, Linda na John.

### Scene 1: In the work room

**Abbas, Mariam, Kossi, John**

**3. ATMO: Inside, moving fan**

**4. SFX: Door opens, sound of chairs**

**5. ABBAS:** Samahani nimechelewa, nilikuwa nikiwasiliana na mteja kwa simu. Mmefikia wapi?

**6. MARIAM:** aha, Abbas, tulikuwa tukikungoja.

**7. ABBAS:** Sawa, asante. Kama tulivyosema mara iliyopita, tunapaswa kufikiria jinsi tunavyoweza kuimarisha huduma zetu ... Biashara inaendelea vizuri, ni kweli, lakini tunajua kwamba haijawa nzuri sana kama ambavyo tungetaka iwe. Inatubidi kufikiria hali ya siku za usoni.

**8. MARIAM:** Nilimuomba msaidizi wangu mpya kufanya utafiti. Kimsingi anadhani kwamba kuna ushindani mkali kwa hivyo inatubidi kuangalia ada tunazozitoza. Na ikiwa tutaendelea kubaki na hizo ada, basi itatubidi kuongeza kitu fulani kwenye huduma zetu ili ziongezeke thamani zaidi. Kwa mfano huduma ya kusimamia matengenezo kwa muda wa miezi sita au hata mwaka iwapo mtu atatupa kandarasi ya usanifu wa ndani. Maanake huduma baada ya malipo ya kazi.

**9. JOHN:** Mmm... Hilo ni wazo zuri.

- 10. ABBAS:** Nadhani hivyo pia.
- 11. MARIAM:** Na bila shaka gharama za matengenezo zitajumuishwa kwa namna fulani kwenye shughuli yote nzima, ili tusipate hasara ... Nadhani pia ni muhimu tuangazie yale mawazo yote mazuri tuliokuwa nayo hapo awali. Mawazo hayo ni kama tuliyatelekeza tangu tulipoanzisha kampuni ...
- 12. KOSSI:** Naam, umesema kweli, nadhani ni vyema tukaangaza nyuma! Nadhani hivyo, Linda, ingekuwa bira utupe maoni au mapendekezo yoyote kuhusiana na mahesabu– hatujamudu kudhibiti gharama zetu na kuhakikisha kuwa wateja wanatulipa ujira wetu kwa wakati. Tunahitaji mbinu za kuwashawishi, kama Mariam alivyosema, ili watulipe malipo yetu kwa wakati.
- 13. ABBAS:** Kweli, bila shaka. Je John, una maoni zaidi kuhusu vile ambavyo tunaweza kujitangaza zaidi kwenye mtandao?
- 14. JOHN:** Nina mambo machache kichwani, lakini nitayaandika. Nitayawasilisha katika mkutano ujao.
- 15. KOSSI:** Eeem... Kwa jumla mambo yanakwenda vizuri lakini nina wazo jingine. Badala ya kuimarisha tu huduma zetu, mbona tusipanue soko letu? (**Silence**)
- 16. MARIAM:** Una maana, miji mingine, maeneo mengine?

**17. KOSSI:** **(Enthusiastically)** Naam! Vyema tujaribu kuwalenga aina nyingine ya wateja, maanake makundi mengine ya watu. Naamini kuna watu wengine wengi ambao wangetaka kupata huduma zetu.

**18. ABBAS:** Ebu, subiri kidogo. Unajua ingetugarimu kiasi gani cha pesa? Tena ingekuwa vigumu sana kugharamia kila kitu. Tayari tumetatizika vya kutosha kufikia hatua hii tuliyoko!

**19. JOHN:** Mtahitajika kufanya uchunguzi wa soko, hata kama ni kidogo, na kimsingi mtahitajika kukusanya fedha za kupanga afisi mpya, ule ule usumbufu wa mwanzo, kuwaajiri wafanyi kazi ...

**20. KOSSI:** **(Persuasively)** Najua yote hayo – na ninaamini kwamba tunayaweza! “Yote yawezekana!” Kama tumeweza mara ya kwanza, hata sasa tunaweza!

<b>21. SFX : Sound of laughter</b>
------------------------------------

**22. Narrator :** Unapaswa kutafakari kwa kina kabla ya kuamua kupanua biashara yako. Kuna mambo mengi ambayo unapaswa kuyatathmini kabla ya kuchukua hatua hiyo. Lakini wajasiriamali huendelea kutokana na ujasiri wao wa kutaka kusonga mbele.

**23. Daniel Huba 1’04’’**

*Jambo la tatu, mteja wako. Je wateja wangu kuna vitu wanavyoelekea kuvipendelea zaidi? Ukishawaelewa vyema, walettee bidhaa ambazo zinawavutia. Jaribu kushauriana nao. Kisha tekeleza mahitaji yao. Na hoja ya mwisho ni kile tunachoita ustawi wa soko. Usiridhike tu kwamba unauza bidhaa zako zote kila siku. Ati nguo ninazouza huziagiza mara moja kwa mwezi kutoka Dubai, au Ulaya, kisha mimi huuza kila kitu halafu nikaenda kujipumzisha... Hapana, usiufuate mwelekeo huo! Jiulize je wapi nipate soko jingine? Soko jingine linaweza kuwa katika mji mwingine. Kwa hivyo utembelee mji huo! Ikiwa nimefaulu katika soko hili, je ninaweza kufanikiwa kwenye soko jingine? Endapo mimi huuza nguo za wanawake, je ninaweza kuuza nguo za wanaume? Hivyo ndivyo ninavyopanua soko langu. Na ninapopanua soko bila shaka biashara yangu inakua.*

**24. Narrator:** Baada ya kutathmini hali ya mambo kwa makini, wajasiriamali wetu waliamua kufungua tawi la pili katika mji wa Lokossa. Soko la huko lilionekana kuwa zuri na hapakuwa na kampuni nyingine iliyotoa huduma sawa na huduma za kampuni ya Young Design. Miezi sita baadaye wanaandaa hafla ya kuzindua tawi jipya.

### **Scene 2 : At the new branch in the small city of Lokossa**

**Abbas, Mr. Masinga, Kossi, Mariam, John, LINDA, waitress, guest X, guest Y, guest Z, crowd**

**25. ATMO : Inside, sound of steps, conversations, music**

**26. Voice X:** Hawa jamaa walijitolea kweli! Si vijana wa kuvunjika moyo hawa!

**27. Voice Y:** Naam, wanapaswa kupongeza. Si vijana wengi wa kileo walio tayari kujikusuru maishani kama walivyofanya hawa ...

**28. VOICE Z:** Kweli, wengi wao wanataka vitu vya ubwete, wengi wavivu kama nini ...

**29. Voice X:** (**Calls a waitress**) Um – kwa hisani yako, naomba mvinyo kidogo tafadhali.

**30. SFX: Liquid being poured into a glass**

**31. Waitress:** (**pleasantly**) Here you are.

**32. SFX: (To be produced during recording.) Abbas knocks his glass with a fork to get some attention**

**33. ABBAS (through microphone):** (**Enthusiastically**) Mabibi na mabwana, kwa niaba ya wenzangu wote, ningependa kuwashukuru kwa kujitokeza hapa na kutuunga mkono ... Tunatumai kwamba mnaifurahia hafla hii, na kwamba mtakuja baadaye kuzifuatia huduma zetu. Tulipoamua kufungua tawi la Lokossa, tuliomba na kutafakari juu wa wazo hilo, tukafany akazi usiku na mchana kuliimarisha, na kwa msaada baadhi wa

jamaa na marafiki zetu, sasa hivi hatimaye  
tumefanikiwa kufungua rasmi afisi hii jioni hii ...

#### 34. SFX : Loud clapping, cries of happiness

35. CROWD: Hongera! Tunafurahia sana bidii yenu!

36. ABBAS: Asanteni, Asanteni...Tungependa hasa kuwashukuru wazazi wetu, ambao wako nasi hapa jioni hii. Tungependa kuwaarifu kwamba tumejitahidi kwenye biashara hii kiasi hiki ili wajivunie kuwa na wana wachapasi. Mwanzoni si wengi waliodhani kwamba tungefaulu, lakini pole pole tumewavutia na kuwathibitishia uwezo wetu ... kusema kweli, tuna azma ya kufanya mambo makubwa!

#### 37. SFX: Clapping

38. ABBAS: Asanteni, asanteni. Mabibi na mabwana, kwa niaba ya washirika wenzangu, naomba mniruhusu niukaribishe ujumbe kutoka shule yetu ya zamani, na marafiki zetu wacheza kamari, na wengine wachache – wanahisa wetu wa mwanzo. Walijumuisha akiba zao - kuna aliyechanga dola 50, mwingine akatoa 100, na wakatupatia hizo fedha wakati hakuna mtu aliyeamini kwamba mradi wetu ungefanikiwa. Na mwisho, mtu muhimu kuliko wote – bwana aliyetusaidia wakati hatukuwa na fedha za kutosha kuanzisha biashara, wakati ambapo hatukujua tumuelekee nani kwa



msaada ...(a short silence) Tumpigieni makofi  
Bwana Masinga, mhisani wetu.

### 39. SFX: Louder clapping

40. **ABBAS:** Nadhani niliyoyasema yanatosha. Milango yetu i wazi– tutembeleeni, na tafadhilini mjitwalie makabrasha yaliyoko mlangoni. Lakini kabla hamjaondoka, tungependa kuwakaribisha vinywaji na vitafunio. Tunawashukuru nyote kwa kufika na tunatumai tutaonana karibuni!

### 41. SFX: laughter from the audience

42. **Mr. MASINGA:** **(Loudly from a distance)** Tafadhalini! Naomba niseme maneno machache. **(comes closer)** Kusema la haki nimehemewa. Nataka kusema nimependezwa sana na kazi yenu – nawapa hongera na asanteni sana! Yote haya mmeyafanya nyinyi wenyewe binfasi – mlijitahidi kwa kila hali.

43. **The young people:** **(Randomly)** Asante, asante sana, mjomba, asante sana Bwana Masinga....

### 44. ATMO: Loud clapping again

45. **MR. MASINGA:** Nilishuhudia mlipoanza. Matatizo, shutuma, kutengwa, kejeli - yote hayo mlikabiliana nayo, lakini kama nilivyowashauri hamkukata tamaa. Mlijiamini, na leo tunafurahia faida ya ufanisi wenu. Shikilieni uzi huo huo rafiki zangu, na muendeleo na kazi yenu nzuri!

**46. SFX : Clapping**

**47. MR. MASINGA:** Long live Young Design !

**48. SFX: Laughter, clapping, shouting...**

**49. ATMO: Sound of glasses, cutlery, animated conversation, music**

**50. KOSSI:** (as an aside, happy) Tumeshamaliza!  
Tumeshamaliza!

**51. MARIAM:** Loo! Abbas umetoa zinga la hotuba mashaallah –  
hukutwambia kwamba una kipaji cha kuzungumza! ...

**52. LINDA:** Funzo la kisa chenyewe ni kwamba ni vyema  
kujiamini ...

**53. KOSSI: (agreeing)** Naam... hiyo ndio siri ya ufanisi – ni sharti uwe na  
imani, na bila shaka tulijiamini!

**54. ABBAS:** Na bado tunajiamini!...

**55. Narrator:** Na hivyo kisa chetu kinakamilika. Abbas, Kossi na  
Mariam hatimaye walifanikiwa kuitimiza ndoto yao.  
Kwa sababu ya uchapasi wao, kampuni yao ya  
usanifu itastawi, na watawavutia vijana wengine pia  
kuingilia biashara. Tumpe fursa mtaalamu wetu Daniel  
atupe kauli ya mwisho.

## 56. Daniel Huba 1’04’’

*Asanteni sana, nimefurahi sana kuwasiliana nanyi! Wajua, mara nyingine watu kama sisi, tunawapatia takwimu mbaya sana, ni biashara ngapi ndogo ndogo ambazo haziendelei. Msife moyo! Weka mambo yako sawa kwa kupanga mawazo yako vizuri! Kumbuka mwanzo wa wazo: anzia na wazo, liandike wazo hilo, kisha lianzie kazi, chunguza jinsi wateja wanavyoendelea, tafuta fedha halafu ufikirie upanuzi. Jambo la pili: Ni vyema kuiangazia biashara kwa mapana na marefu. Mjasiriamali mzuri daima hujisaili, daima anatafuta habari mpya. Na mwisho, usisahau familia yako! Jitazame, tenga wakati wako sawa, jipumzishe, jichangamshe, na uwe na familia yako na hapo mtafaulu pamoja!*

### **OUTRO:**

#### **Host:**

Tunamshukuru sana Daniel Huba wa Chuo Kikuu cha Inoorero mjini Nairobi kwa ushauri wake mwema. Kisa hiki cha wajasiriamali wetu vijana kimeandikwa na Erick-Hector Hounkpé – tunatumai umekifurahia! Je kimekuathiri vipi? Je unadhamiria kuanzisha biashara yako binafsi? Tuarifu kuhusu jambo hilo kwa barua-pepe kupitia anwani: [kiswahili@dw.de](mailto:kiswahili@dw.de)

Pia tazama wavuti wetu, ili upate taarifa zaidi za jinsi ya kuwa mjasiriamali: [www.dw.de/Kiswahili](http://www.dw.de/Kiswahili). Tunakutakia kila la heri hadi wakati mwingine! .Kwaheri kwa sasa!

**END**