

## **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)

### **Scene 2:**

**KOSSI:** (Mwanamume, umri wa miaka 18)

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

### **Scene 3:**

**KOSSI:** (Mwanamume, umri wa miaka 18)

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

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

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

## **INTRO**

### **Host:**

Hamjambo na karibuni kwenye makala ya Noa Bongo Jenga Maisha Yako kipindi kingine cha mfululizo wetu kuhusu kuanzisha biashara. Wajasiriamali wetu vijana wamepiga hatua nzuri katika lengo lao la kibiashara. Wameamua watashulikia nyanja ya usanifu. Mariam, Abbas na Kossi wameamua kufanya utafiti wa soko wao wenyewe kwa kuwa watagharamika zaidi iwapo

wataamua kuwapa wataalamu jukumu hilo. Kipindi cha tano kinahusu “Utangazaji wa bidhaa” na kinaanza kwa ushauri kutoka kwa mtaalamu wetu Daniel Huba, mhadhiri wa Kituo cha Kieneo cha Ustawi wa Ujasiriamali katika Chuo Kikuu cha Inorero, nchini Kenya.

1. **Daniel Huba 14’**

*Wasikilizaji, mkumbuke kwamba tumeanza na kuwa na wazo. Unapokuwa na wazo, unaliandika. Unatathmini kitu unachokiona muhimu kwa wateja wako, wanataka nini. Kisha unaingia sokoni kukijaribu kwa kuhoji watu katika utafiti wa soko.*

2. **Narrator:** Ebu tujiunge na marafiki zetu. Wako nyumbani kwa Abbas na wanajumuisha matokeo ya uchunguzi wao. Ni matokeo ambayo hawakuyatarajia.

**Scene 1: At Abbas' house, evening**

**Abbas, Kossi, Mariam**

3. **ATMO: Inside**

4. **SFX : Paper rustling**

5. **KOSSI:** Naam, ajabu. Hatukufahamu taswira kamili kuhusu usanifu wa mitindo ya mavazi – inaonekana wazi kwamba tayari kuna ushindani mwingi mno.

6. **ABBAS:** Kwa kweli kumekuwa na maonyesho mengi ya mitindo ya mavazi miaka kadha iliyopita ...
7. **MARIAM:** Kweli. Kwa mujibu wa utafiti niliyofanya katika afisi za Chama cha Wafanyibiashara, kuna kampuni kiasi 20 za mawakala wa mitindo ya mavazi. Hata hivyo ni vizuri kwamba tumefanya uchunguzi wa soko kwa kuwa tayari tumeshagundua kwamba soko ni kubwa na kuna uwezekano wa kufanikiwa ...
8. **ABBAS:** Na bado dhana ya usanifu haijachangamkiwa na watu wengi.
9. **MARIAM:** Una maana gani?
10. **ABBAS:** Naam, watu wengi tuliowasiliana nao wanaonekana kwamba hawana taarifa nyingi kuhusu dhana hiyo. Wengi wanasema hawajawahi kwenda kutaka ushauri kwa wakala.
11. **KOSSI:** Lakini wanasema wangukuwa tayari kutafuta huduma hizo iwapo zingekuwako, na hali hii ina maana kwamba kuna soko la huduma zetu.
12. **MARIAM:** Hata hivyo kuna watu ambao walisema hawakuona haja ya kumwendea mtaalamu wa usanifu na pia msanifu-ujenzi. Pengine ndiyo sababu Chama cha Wafanyabiashara hakijaandikisha kampuni kama hizo.

Watu walisema wazi kwamba ni kama kupoteza fedha.

13. **KOSSI:** Nafikiri watu wengi hapa si kwamba hawajachangamkia wazo hilo, bali ni suala la kifedha.
14. **MARIAM:** Nadhani ni bora zaidi tukashika usanifu wa ndani. Watu wengi wanasema wangependa kuwa na nyumba nzuri ambazo zimepambwa vyema.
15. **KOSSI:** Sawa, tupitie taarifa zote kwa mara nyingine tena. Ushauri wa usanifu wa ndani na usimamizi wa matamasha, hasa arusi au hafla kama hizo za kijamii – hizo ndizo shughuli ambazo tuna uwezekano wa kufanikiwa ...
16. **ABBAS:** Tunatakikana kuanza kidogo, tuzingatie jambo moja kisha tulipanue kadiri tunavyopata tajriba zaidi...
17. **MARIAM:** Nakubaliana nawe. Na itakuwa rahisi kulisimamia tangu mwanzo. Hatimaye nitafanikiwa kufanya jambo ambalo nimekuwa nikitamani kulifanya!
18. **KOSSI:** Nilidhani unapenda kuwahudumia wanyama!
19. **MARIAM:** La hasha! Mamangu ndiye aliyening’ang’ania kusomea tiba ya wanyama. Urembo ndicho kitu nikipendacho, kwa kweli!
20. **Narrator:** Tuwaache wenzetu hao wapumue kidogo. Wana haki kufanya hivyo. Wameamua kuandama njia ngumu. Kwa kuwa tayari wameamua kutekeleza wazo lao,

inawabidi kujijengea jina ili wapate kuwasiliana vyema na wateja wanaowalenga.

21. **Daniel Huba 28”**

*Sasa tathmini soko lako kutegemea taarifa unayopata kwenye utafiti wako wa soko. Ikiwa unajua kwamba wanataka bidhaa za kiwango cha juu, basi unapotangaza soko la bidhaa zako zungumzia zaidi kiwango chake. Ikiwa unashughulika na biashara ya nguo na wateja wanahiari zaidi nguo kutoka Dubai kuliko nguo kutoka Ulaya, basi itakubidi kutangaza kila mara: “ Tazama hizi; ndo nguo mtindo mpya kutoka Dubai”. Wakumbushe! Ikiwa wanazingatia viwango, nawe pia zingatia viwango. Ikiwa ni bei, na wewe pia uzingatie bei!*

22. **Narrator:** Vipi wajasiriamali wetu? Watashughulikia nini zaidi? Viwango? Ubunifu? Gharama? Au mambo yote hayo mara moja? Tupo nyumbani kwake Abbas tena— amezama kwenye mazungumzo na Kossi.

**Scene 2: At Abbas' house**

**Abbas, Kossi, Mariam**

23. **ATMO:** Inside atmo. Traffic in the distance

24. **SFX:** Music in the background

25. **SFX:** Paper rustling

26. **KOSSI:** Naam, nimesoma mawazo ya Mariam. Ni hayo tu aliyotuachia?

27. **ABBAS:** Ndio. Ametuomba radhi. Amesema tukihitaji habari zaidi tumpigie simu ili atueleze kwa kina ...
28. **KOSSI:** **(Annoyed)** Kwani amekwenda wapi? Haya mambo yamezidi!
29. **ABBAS:** Una nini wewe? Tulia! Amekwenda kuwafanyia wazee wake jambo la dharura. Watakuwa na wageni leo usiku. Ataungana nasi pindi akimaliza.
30. **KOSSI:** **(Sighing)** HAYA, tuanze. Inatubidi kujijengea jina litakalotusaidia kuwatangazia wateja huduma zetu za usanifu wa ndani. Kisha hatimaye nasi pia tutaanza kuandaa hafla za watu binafsi.
31. **ABBAS:** Mariam alisema tulenge vijana– sioni tatizo lolote kwa rai yake hiyo ...
32. **KOSSI:** **(interrupting ironically)** Lakini...
33. **ABBAS:** tunapaswa kujitambulisha vilivyo!
34. **KOSSI:** Kwani una shaka?
35. **ABBAS:** Hapana, lakini tutahitajika kukusanya taarifa nyingi, kuhusu bidhaa mpya, kitu gani kinachochangamkiwa sana, katika miji, katika mataifa mengine, halafu tuvihusishe kwenye soko la hapa nyumbani kwetu.
36. **KOSSI:** **(Enthusiastically)** Wazo zuri! Tovuti ni muhimu sana kwa shughuli hii. Twen’zetu kwenye mtandao!

37. **SFX: Sound of steps**

38. **SFX Music being turned off**

39. **SFX Door being opened and closed**

40. **ATMO : Outside, traffic, beeping**

41. **KOSSI:** Kwa nini tusishughulike na “mitindo ya kijadi” badala ya “ mitindo ya vijana”? ...

42. **ABBAS:** **(interrupting)** Subiri! Ebu nimpelekee ujumbe Mariam.

43. **SFX: rapid texting on mobile phone.**

44. **ABBAS** **(Mumbling while writing)** Tumo ... kwenye ... maskani ya mtandao...kwenye kona. **(To Kossi)** Naam! Umesema nini?

45. **KOSSI** Kwamba tuanze na mambo ambayo tayari tunayafahamu. Kisha baadaye tunaweza kufanya mengine. Umezungumza na Mariam ? Anaonaje?

46. **ABBAS:** Kusema kweli hatukukubaliana hoja hii. Anapendekeza tushughulikie zaidi bidhaa ambazo vijana wanapenda, maanake vitu wanavyohiari; tuwavutie watu wazima kupitia watoto wao. Nilisema tuliniua majumba na hafla kubwa kubwa... si mas-ala ya vijana. Lakini hakutaka kusikiza rai yangu. Amepata nadharia hii mtandaoni na anaing’ang’ania kama nini.

47. **KOSSI:** **(Enthusiastically)** Kupitia watoto...

48. **ABBAS:** Naam, anasema ndiyo njia ya kuwafikia wazazi.
49. **KOSSI:** Fikra nzuri hiyo!
50. **ABBAS :** Alaa, na wewe pia umo!
51. **KOSSI:** Bila shaka ni nadharia nzuri ya kuanza nayo.  
Tunaweza kuwatumia marafiki zetu wa shule wa zamani kuwafikia wazazi wao, na pia kuufikia umma kwa jumla– tunapata kutangaziwa huduma zetu bila gharama ...
52. **ABBAS:** Kweli. Labda rai yenu hiyo wewe na Mariam inaafiki.
53. **KOSSI:** Tayari nimeshachagua jina la kampuni yetu - Y.D. Young Design (**he's so happy that he starts shouting**) Young Design, Young Design, Naam!!
54. **ABBAS:** Naam, Young Design... Barabara kabisa!
55. **Narrator:** Hatimaye! Kampuni imeanza kupata sura – ni rahisi kuendelea unapokuwa na jina. Hiyo ndiyo hatua ya kwanza ya kuanza kujenga jina! Mtaalamu wetu Daniel Huba anazungumzia hatua inayofuata:
56. **Daniel Huba 53”**

*Njia mojawapo ya kutangaza bidhaa zako ni mikutano ya ana kwa ana. Iwapo hulengi wateja wengi, unaweza kuwatembelea kila mmoja binafsi majumbani kwao na kuwaeleza kuhusu bidhaa zako. Unakwenda kuzungumza na wateja ukiwa na sampuli ya bidhaa zako kisha uwashawishi wanunue.*



*Aina ya pili ya mbinu za kutangaza biashara ni utumizi wa vyombo vya habari. Redio au magazeti kwa mfano. Na kulingana na kiasi cha fedha ulizowekeza katika biashara yako, unaweza kuitangaza hiyo biashara yako. Kwa mfano katika vijiji vyetu kadha kuna redio ambazo unaweza kuzitumia kutangaza bidhaa zako.*

*Jambo la tatu ni kuuza bidhaa kwenye maskani ndogo ndogo. Unaweza kushauriana na wenye maskani ndogo ndogo za kibiashara kwa kuwaomba wakuruhusu uwalettee bidhaa zako waziweke biasharani mwao.*

57. **Narrator:** Kampuni ya Young Design ina shida tofauti kidogo kwa sababu haiuzi bidhaa lakini inatoa huduma. Ebu tuone jinsi wenzetu watakavyolikabili suala hilo. Hapa wako uani kwa kina Mariam pamoja na dada yake Linda.

### Scene 3: At Mrs Sagonda's

**Abbas, Kossi, Mariam, LINDA**

58. **ATMO: Calm outside, leaves rustling, hens clucking**

59. **KOSSI** Tuanzeni na watu tunaowajua. Watu tunaoweza kuwafikia kwa urahisi— jamaa, marafiki, marafiki wa zamani shuleni...

60. **LINDA :** Tunaweza kuwasaidia kwa hilo, mimi na John. Mnajua kwamba sisi tuna kampuni ya wanamitindo, mnaweza kuja muwaelezee kuhusu kampuni yenu...

61. **MARIAM:** Wazo zuri hilo, Linda.
62. **ABBAS:** Bila shaka, tunaweza kuzungumza na wateja moja kwa moja, lakini tutahitaji vipeperushi, kabrasha ili tusambaze...
63. **LINDA:** Na msisahau maeneo yote yanayofurika vijana– klabu za michezo, mabaa, vilabu vya usiku, mikahawa...
64. **KOSSI:** ... maskani za burudabni, shule , bustani ...
65. **LINDA:** Mnaweza kuandaa tamasha, kama vile onyesho ambapo jina la YD linatangazwa. Au mnaweza kudhamini matamasha madogo madogo kote nchini. Mtaweza kumfikia kila mtu – vijana, wazee, maskini, matajiri, wenye nyumba, wapangaji – mtakuwa mnalenga eneo pana ...
66. **KOSSI:** Eneo pana sana litakalosababisha tuingie gharama kubwa ... **(Silence)**
67. **ABBAS:** Sikilizeni! Tusiwanie makubwa sana– lazima tuanzie chini. **(Silence)** Tuanzeni na watu tuwajuao kwanza na tujitahidi kutangaza kwa mdomo.
68. **KOSSI:** Kweli! Vinginevyo tutaishia kufilisika hata kabla hatujaingia sokoni ...
69. **MARIAM:** Naam, lakini tunaweza kutangaza jina la kampuni yetu kwa kuchapisha na kusambaza kabrasha, na pia kwa mdomo bila shaka. Nadhani hiyo ndiyo njia mwafaka.

70. **LINDA:** Nakubaliana nawe. Halafu mkipata fedha zaidi mtatengeneza mabango na kufanya kampeni kubwa kubwa za kujitangaza.
71. **ABBAS:** Pia inatubidi kuandaa kadi za biashara.
72. **MARIAM:** (**Ecstatic**) Naaam! Kadi za biashara. Nitatayarisha nembo ya kampuni ya Young Design. Hivyo hatutagharamika chochote – na pia ni mazoezi mazuri ya kazi hiyo ya usanifu!
73. **ABBAS:** (**Happy**) Nadhani tunaendelea vyema. Hongereni kwa kazi nzuri!
74. **TOGETHER:** (**Everyone talks and exclaims at the same time**) Naam, kazi nzuri!
75. **NARRATOR:** Si ajabu hawa wenzetu wakiridhika na kazi waliyoifanya! Mkakati wao wa utangazaji wa huduma yao unaimarika kila uchao. Lakini sasa hivi tunamkabidhi usukani Daniel atupe vidokezo zaidi:

76. **Daniel Huba**

*Kwa hivyo utangazaji wa bidhaa unategemea aina ya biashara, aina ya bidhaa na aina ya huduma unayoileta sokoni. Hata hivyo njia mwafaka zaidi ya utangazaji wa biashara mara nyingi ni: kuonana na wateja ana kwa ana. Ni lazima kuzungumza na wateja!*

**Learning By Ear 2011 Biashara – “Kuanzisha Biashara”**

**Kipindi cha 5: "Masoko"**

AUTHOR: Erick-Hector HOUNKPE

EDITORS: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch

TRANSLATOR: Anne Thomas

PROOFREADER: Charlotte Collins

**OUTRO:**

**Host:**

Nasaha hiyo ya Daniel Huba wa Chuo Kikuu cha Inoorero mjini Nairobi, Kenya inatukamilishia kipindi cha tano cha mfululizo wetu wa vipindi vya Noa Bongo Jenga Maisha Yako kuhusu kuanzisha bishara. Hatua gani nyingine watakayochukua marafiki zetu kuendeleza kampuni yao? Hayo utayapata katika kipindi kijacho. Ukitaka kukisikiliza tena kipindi hiki au vipindi vingine vya Noa Bongo Jenga Maisha Yako tazama wavuti wetu [www.dw-world.de/lbe](http://www.dw-world.de/lbe). Kwaheri kwa sasa na usikose kututegea sikio katika kipindi kijacho!

**END**