

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)

MARIAM: (Mwanamke, umri wa miaka 19)

Mr MASINGA: (Mwanamume, umri wa miaka 57)

INTRO :

Host :

Hamjambo na karibuni kwenye Noa Bongo Jenga Maisha Yako na kipindi kingine cha mfululizo wetu wa vipindi kuhusu kuanzisha biashara. Marafiki zetu Mariam, Abbas na Kossi, wameamua kuanzisha biashara ya wakala wa usanifu na tayari wameipa jina - Young Design. Hata hivyo walipofanya uchunguzi wao wa soko waligundua kuwa kuna ushindani mkubwa. Katika kipindi cha leo, kinachohusu “Usambazaji”, watajaribu kuchanganua njia mwafaka za kuwafikia wateja wanaowalenga. Mtaalamu wetu Daniel Huba, mhadhiri wa Kituo cha Kieneo cha Ustawi wa Ujasiriamali katika Chuo Kikuu cha Inoorero nchini Kenya ana nasaha kidogo kuhusiana na mada hii.

1. Daniel Huba 1'02

Kimsingi usambazaji ni njia mojawapo unayotumia kuwasilisha bidhaa au huduma yako kwa mteja, mtu anayehitaji bidhaa au huduma yako. Hivyo basi, utatumia njia gani? Ninapotengeneza bidhaa zangu je nimuuzie mteja moja kwa moja au nizuze kupitia baadhi ya maduka madogo madogo? Kwa mfano, tuchukulie kwamba ninafanya biashara ya nafaka. Tuna shamba kubwa na nimepanda mahindi ninapaswa kujiuliza: Vipi ninavyoweza kusambaza mahindi haya kutoka shambani kwangu kumpelekea mteja? Kuna njia nyingi. Moja wapo ni kuyauzia makundi maalumu ya wauzaji jumla. Wauzaji jumla wananunua kiasi kikubwa cha mahindi kisha wanawauzia wauzaji wa reja reja ambao nao huwauzia wateja. Wauzaji reja reja wamo karibu zaidi na mteja. Wao huwauzia wateja kiasi cha bidhaa wanazotaka. Unapotumia mbinu hii, unapaswa kufahamu kwamba huenda hupati faida kubwa sana. Huwasiliani na wateja wako moja kwa moja. Hata hivyo njia hiyo haichoshi wala haina urasimu mwingi.

2. Narrator: Ebu tuone jinsi marafiki zetu wanavyolishughulikia suala hilo ...

Scene1 : At a park

3. ATMO : Outside, leaves rustling, birds, traffic in the distance

4. ABBAS: **(Sitting on the floor)** Naam, hoja sasa ni jinsi ya kuwafikia wateja tunaowalenga. Moja kwa moja au kupitia mfumo ambao tayari upo? Kwa mfano

tukishirikiana na kampuni kubwa ya mawakala wa usanifu na tuwaombe watukabidhi baadhi ya kandarasi zao, tunaweza kupata uzoefu na pia baadhi ya wateja wao. Katika hali hii tutarahisisha mambo ya urasimu na pia tutapunguza gharama za utangazaji wa huduma zetu...

- 5. MARIAM:** Naam, lakini kampuni hiyo itataka kupata asilimia kubwa ya faida tutakayopata. Nadhani bora tuwe huru ili tujiwekee faida yote ... (***Kossi interrupts so these last words cannot be heard***)
- 6. KOSSI:** (***Seriously***) Tulieni kwa hisani yenu! Taratibu! Haraka zote za nini? Bado hatujawaangazia wateja wetu. Hatuna mtaji wa kuanzisha shughuli yetu, wala hatujamaliza kupiga hisabu kujua mradi wote utagharimu fedha kiasi gani. Hatuwezi kuwahusisha watu wengine kwa sasa. Twendeni taratibu tafadhali!
- 7. MARIAM:** (***Stubbornly***) Naam, lakini tusipoanza mara moja hatutaanza kamwe! Hatuwezi kukaa na kulia shida tu, vinginevyo hatutafanya lolote!
- 8. KOSSI:** NDIYO, lakini hii ni biashara, wala si lelemama. Sikiza! Najua hamu yako, kwamba ungetaka mradi huu uinuke mara moja. Mambo hayendi vivi hivi bila kushughulikiwa na hatuwezi kujua uwezo wetu mpaka pale tutakapoanzisha rasmi hiyo kampuni. Ninachosema, tufanye mambo yawe sahali.

Tushirikiane na watu tunaowajua. Nadhani tunaweza kushauriana na Anthony binamu yangu ...

9. MARIAM:

Atasaidia vipi?

10. KOSSI:

Abbas anajuana na ye. Ni mfanyibiashara kijana na karibuni ataoa. Nadhani tunaweza kutumia arusi yake kupima uwezo wetu.

11. ABBAS:

Na unafikiri ataturuhusu?

12. KOSSI:

Nitamtembelea, nimshawishi. Nadhani mambo yatakuwa sawa. Mimi naye tunaielewana. Lakini itatubidi tufanye mambo yote sisi wenyewe.

13. ABBAS:

Kwanza tupate kandarasi.

14. KOSSI:

Kweli, lakini si vibaya kuanza kujiandaa mapema. Kazi yenyewe itakuwa nyingi – itatubidi kukodi magari na ukumbi wa arusi, tuupambe , tuandae nguo ya bibi arusi, maakuli, muziki na pia disko ...

15. MARIAM:

Yarabi, hayo yote tutayaweza? Tutaandaa kila kitu? Hatukusema tutaanza na usanifu wa ndani?

16. ABBAS:

(Getting up) Usiwe na wasiwasi! Kazi yetu kutoa ushauri. Tutashughulikia hilo na mengine tuwaachie wataalamu! Sawa, tupandeni pikipiki, twende zetu nyumbani, tukaandike yote haya. Mariam, waja?

17. Kossi: (Walking away) Nitajaribu kuwasiliana na Anthony sasa hivi, au pengine nitakutana naye ghafla. Tutaonana baadaye. Kwaherini

18. ABBAS and MARIAM: Kwaheri, Kossi! Tutaonana baadaye!

19. SFX: Sound of fast steps, motorbikes starting

20. Narrator: Inaonekana kana kwamba marafiki zetu wamelipinga wazo la kushirikisha mtu mwingine katika shughuli zao za utoaji wa huduma. Mtaalamu wetu Daniel anaeleza faida za kufuata mwelekeo walioufuta.

21. Daniel Huba 45’’

Mbinu nyingine unayoweza kutumia ni kuamua kuuza bidhaa zako moja kwa moja kwa wateja. Kwa hivyo simhusishi mtu mwingine kuwasilisha bidhaa zangu. Iwapo utaamua hivyo utapata faida kubwa ila tu unapaswa kugharamia shughuli nzima ya kumpelekea mteja bidhaa zako. Uzuri wake ni kwamba unakuwa na uhusiano wa moja kwa moja na wateja wako na unaweza kuzungumza nao na ukaelewa vitu wanavyohiari zaidi. Unaweza kuwashawishi na kuwa na uhusiano mzuri nao. Lakini ikiwa mtu mwingine atatekeleza hayo kwa niaba yako, hujui jinsi huyo mtu anavyowatendea wateja wako.

22. Narrator: Wajasiriamali walimshawishi mteja wao wa kwanza Anthony akubali wamtayarishie arusi yake. Alikubali na walikuwa na kazi nyingi ya kufanya. Miezi miwili

baadaye, arusi ya Anthony imefana. Huku karamu ikiendelea nyumbani kwa maharusi, Abbas, Kossi na Mariam wamo jikoni, wakitathmini hafla hiyo.

Scene 2: At Anthony's villa on the wedding night

Abbas, Kossi, Mariam, Mr. Masinga

23. ATMO: Festive indoor atmosphere, music for dancing (salsa...)

24. ATMO (to be recorded during production) : laughter and animated conversation

25. SFX: crockery being washed up and put away

26. ABBAS: (Loud, to be heard over the music) Nadhani tunapaswa kujipongeza, au siyo?

27. KOSSI: Naam, shughuli yenyewe imefaulu – ingawa kulikuwa na matatizo mawili matatu mwanzoni, lakini hayo ni mambo ya kawaida!

28. MARIAM: Kossi, umeangalia kiasi gani cha vinywaji kilichobaki?

29. SFX: Sound of bottles in a crate

30. KOSSI: Msiwe na wasiwasi! Bado kuna kiasi chupa 20 za shampeni, chupa 20 za mvinyo na kiasi masanduku 30 ya bia na soda.

31. ABBAS: Si nyingi hizo?

- 32. MARIAM:** Hapana! Usiku ndio unaanza kuingia! Na pia, bwana na bibi harusi watakuwa na vinywaji vya kuwapa watu kwa juma zima. Hongera, Kossi, kwa kazi yako nzuri.
- 33. ABBAS:** Kazi nzuri kwa kweli. Wewe ni mtaalamu wa mambo haya!
- 34. KOSSI:** Sawa, sawa, msinifu zaidi. Hata hivyo tulisahau suala la mgao wa umeme. Tungeagiza majenereta – shughuli isingechelewa mwanzoni.
- 35. MARIAM:** Naam, lakini sasa karamu imeshaanza na kila mtu ameridhika– tazama – shughuli inaendelea vyema!
- 36. ABBAS:** Zaidi kwa sababu uliwapata watu wanaofaa. Wote walifanya kazi vizuri bila kutucheleweshwa!
- 37. KOSSI:** Naam, lakini mpambaji, aha,– hatutawahi tena kumpa kazi! Bora tungalimtafuta mtu aliye na uzoefu mkubwa. Sikupenda rangi alizoteua.
- 38. MARIAM:** Lakini ndivyo alivyotaka bibi harusi. Asingefanya lolote hasa pale bibi harusi alipochagua rangi nyekundu na kijani!
- 39. ABBAS:** Naam, hili tatizo litajitokeza mara kwa mara. Sisi ni washauri; hatuwezi kuwaamulia mambo wateja wetu. Tunaweza kuwapa maoni tu, wala hatuna la zaidi. Pengine hatukuwa na uzoefu pamoja na mbinu za kuwashawishi kuchagua rangi nzuri zaidi.

40. **MARIAM:** Kweli, lakini hatimaye mambo si mabaya. Muziki wenyewe si mbaya pia! ...
41. **ABBAS:** Mungu atujalie. Young Design idumu!
42. **MARIAM and KOSSI:** Young Design idumu!

43. **SFX:** Chin-chin sound of glasses as they toast

44. **ATMO (to be recorded during production):** the protagonists drink as they talk

45. **ABBAS:** Ebu, mnafikiri vipi kuhusu hafla ya arusi?
46. **KOSSI:** aaaha, naam, kosa letu! Hatukuratibu vyema muda wa kuwasili bwana na bibi arusi. Aidha tulipaswa kuhakikisha kwamba wasimamizi wa arusi wamewasili kwa wakati.
47. **MARIAM:** Meya alikasirika sana kwa kusubirishwa. Ni jambo ambalo tunatakiwa kulizingatia pia– kuwaharakisha watu kwa simu kuhakikisha kwamba wanawasili wakati ufaao.
48. **Mr. MASINGA:** (coughs to indicate he is there) Hm hmm !
49. **KOSSI:** Alaa, hujambo, mjomba Masinga, sikuwa nimekuona...

- 50. Mr. MASINGA:** Ni hafla nzuri sana, wanangu. Hongereni! Kazi nzuri hii!
- 51. TOGETHER:** Asante, mjomba!
- 52. Mr. MASINGA:** Nzuri kabisa. Imeandaliwa wakati mwafaka, kila kitu kizuri, na hata muziki unaopigwa unavutia kweli kweli. Jamaa wanacheza muziki kweli kweli ...
- 53. ABBAS:** Tulikutaka wewe binafsi ucheze!
- 54. MR. MASINGA:** Naam, nami nilikatika kweli! Sasa mnatakikana nanyi pia mjitumbuize!
- 55. MARIAM:** Usijali, mjomba. Tunatathmini hafla ilivyo. Tutajitumbuiza baadaye! Natumai kuna muziki aina ya reggae!
- 56. MR. MASINGA:** **(laughing)** aaah, labda kunao. Je mna kadi zenu za biashara au kabrasha au kitu kama hicho?
- 57. KOSSI:** Bila shaka tunazo, lakini za nini?
- 58. MR. MASINGA:** Naam, huu ndio wakati, bila shaka! Zisambazeni Jitangazeni sasa yamkini mkapata wateja siku za usoni! Wageni wote waliofika wanashuhudia huduma yenu – hamna haja ya kuwasifia mambo wanayoyaona. Mnatakikana tu kuwapa taarifa za wasifu wenu. Katika biashara mtu hana budi kuwa mwepesi wa kufikiri – ndivyo hali ilivyo, mtu kuwa mwepesi wa kufikiri anapopata fursa ...

59. MARIAM: **(Captivated)** Mjomba, wewe ni mweledi wa mambo!
(throws her arms around his neck and kisses him)

60. Narrator: Basi marafiki zetu wameandaa vyema hafla ya kwanza. Karamu yenyewe imefana kweli kweli, na hao vijana watatu wana fursa ya kukutana na watu ambao yamkini wakawa wateja wao. Hivi ndivyo pia mtaalamu wetu Daniel anavyoshauri.

61. Daniel Huba 48’

Na tena, wapenzi wasikilizaji, hili linategemea biashara unayoifanya. Kwa hivyo kwenye nyanja ya huduma, ni vyema zaidi kumhudumia mteja wako moja kwa moja kwa kuwa unaweza kumshawishi au kumdhibiti kiasi chake yeye kuwa na imani na wewe. Imani katika biashara ni pale mteja anapochangamkia bidhaa zako kwa muda mrefu kutokana na huduma za kuridhisha unazompa. Kwa mfano kama ni biashara ya ususi, au umo kwenye biashara ya uchukuzi, au biashara ya teknolojia ya mawasiliano. Hizi ni biashara za utoaji huduma. Lakini unaposhughulikia bidhaa, katika sekta ya biashara kwa mfano, nafaka au biashara ya nguo, hapo unaweza kuwashirikisha watu wengine, kwa sababu wakati mwingine huwezi kufikia soko lote na kwa hivyo inakubidi kutegemea mifumo iliyopo ya usambazaji.

Learning By Ear 2011 Biashara – “Kuanzisha Biashara”
Kipindi cha 6: "Ugawaji"
AUTHOR: Erick-Hector HOUNKPE
EDITORS: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch
TRANSLATOR: Anne Thomas
PROOFREADER: Charlotte Collins

OUTRO:

HOST:

Hicho kilikuwa kipindi cha sita cha Noa Bongo Jenga Maisha Yako kuhusu kuanzisha biashara, kilichomhusisha Daniel Huba wa Chuo Kikuu cha Inoorero mjini Nairobi. Mambo ya Mariam, Kossi na Abbas yataendelea vipi? Kwa taarifa zaidi sikiliza kipindi kitakachofuata. Ikiwa ungetaka kukisikiliza tena kipindi hicho au vipindi vingine ya Noa Bongo Jenga Maisha Yako, tazama wavuti wetu www.dw.de/kiswahili

Kwaheri kwa sasa, na usikose kusikiliza kipindi kitakachofuata!

END