

#MAKINIKIA Ya Juma Kutoka Kitabu Built To Sell; Jinsi Ya Kutengeneza Biashara Inayoweza Kujiendesha Bila Ya Wewe Kuwepo.

MBINU 17 ZA KUKUWEZESHA KUTENGENEZA BIAHARA BORA INAYOKUPA UHURU NA UTAKAYOWEZA KUIUZA.

Kutoka kwenye kitabu cha BUILT TO SELL, mwandishi ametushirikisha mbinu 17 za kutengeneza biashara bora ambayo inakupua wewe mmiliki uhuru mkubwa na unayoweza kuiuza kwa wengine na kupata faida kubwa.

Hapa nakushirikisha mbinu hizo, zifanyie kazi kwenye biashara yako ili uweze kupiga hatua zaidi.

1. Biashara yako usijihusishe na kila kitu, badala yake chagua kitu kimoja au vichache ambavyo utahusika navyo kwenye biashara yako. Kama utachagua eneo moja la biashara yako ambalo utalifanyia kazi vizuri, na kuajiri waliobobea kwenye eneo hilo, biashara yako itajitofautisha kabisa na washindani wengine.
2. Biashara yako isitegemee mteja mmoja au wateja wachache wakubwa. Hii ni hatari kwa sababu chochote anachofanya mteja mmoja au wachache wakubwa kinaathiri biashara yako. Pia unapotaka kuuza biashara yako, hakuna mtu atakayekuwa tayari kununua kama inategemea wateja wachache wakubwa. Hakikisha hakuna mteja mmoja ambaye anaingiza zaidi ya asilimia 15 ya mapato yote ya biashara yako.
3. Tengeneza mchakato wa kuendesha biashara yako ambao unageuka kuwa bidhaa unayouza. Hasa kama unafanya biashara ya huduma, geuza mchakato unaotumia kuwa bidhaa unayouza. Usifanye biashara kama ya huduma, bali fanya kama ya bidhaa. Kwenye biashara ya huduma wateja hutaka wapate wanachotaka wao, siyo unachouza wewe. Lakini kwenye biashara ya bidhaa wateja wanachukua kilichopo. Ili biashara iweze kukua, unapaswa kuiendesha kama biashara ya bidhaa na siyo ya huduma.
4. Usijihusishe na biashara yako, yaani wateja wasinunue kwa sababu wewe ndiye unayeua, ukifanya hivyo unajiweka kwenye kifungo.

Wateja wanapaswa kununua kwa sababu biashara inajiendesha vizuri na inaweza kuwafikia na kuwashawishi wateja kununua, na siyo kwa sababu biashara ni yako. Unapouza biashara, anayenunua anataka kujua kama biashara inaweza kujiendesha bila ya uwepo wako.

5. Epuka kuzika mtaji kwenye biashara yako. Moja ya changamoto ya biashara za huduma ni kuhitajika kutoa huduma kwanza halafu malipo baadaye. Sasa malipo haya ya baadaye yanaweza kuchukua muda mrefu sana mpaka kukamilishwa, hivyo unakuwa umezika mtaji wa biashara yako. Ukishaigeuza biashara yako kuendeshwa kama ya bidhaa, weka utaratibu wa wateja kulipa kwanza ndiyo wapate unachouza. Hii inatengeneza mzunguko chanya wa fedha, kitu kinachoipa biashara thamani zaidi unapokuwa unaiuza.
6. Usiogope kusema hapana kwa miradi mikubwa ambayo haiendani na kile ulichochagua kubobea. Baada ya kuchagua kubobea kwenye eneo moja la biashara yako, wateja wako wa zamani watakuja kwako na miradi mikubwa inayoonekana kuwa na manufaa kwako. Wakati huo utakuwa na uhitaji mkubwa wa fedha, hivyo unaweza kushawishika ukubali miradi hiyo. Lakini usikubali kabisa. Sema HAPANA na simamia kwenye eneo ulilochagua kubobea. Wateja watakuheshimu na kua tayari kukupa kazi zinazoendana na eneo lako la ubobezi ulilochagua.
7. Chukua muda kukokotoa namba yako ya wateja tarajiwa unayohitaji ili kupata wateja kamili. Kila biashara inapaswa kujua namba hii, kwamba kuna wateja tarajiwa wangapi ambao biashara yako inawalenga, na inabidi uongee na wangapi ili kupata wateja wanaonunua. Hii ni kupima ukubwa wa soko lako na yule anayenunua atataka kujua soko ni kubwa kiasi gani. Tumia vigezo vya wateja unaowalenga na kokotoa ni wateja kiasi gani wanaweza kupatikana. Pia jua namna yako, kwamba ili mteja mmoja anunue, unahitaji kuongea na watu wangapi. Namba hizi zitakuwezesha kuongeza zaidi mauzo ya biashara yako.
8. Tengeneza timu yako ya mauzo ambayo inafanyia kazi namba uliyoipata hapo juu. Unahitaji kuwa na angalau watu wawili wa mauzo, kwa sababu watu hawa kwa asili huwa wanapenda kushindana. Hivyo unapokuwa na watu wa mauzo wawili, watakuwa wanashindana kufanya mauzo zaidi. Na pia unapokuwa na watu wa mauzo wawili, ambapo kila mmoja anafanya mauzo mazuri, inamhakikishia muuzaji kwamba mfumo wako ni sahihi na haategemei sifa ya mtu mmoja wa mauzo.

9. Unapojiri watu wa mauzo, ajiri watu ambao wana uzoefu wa kuuza bidhaa na siyo huduma. Kama tulivyoona kwenye huduma mteja ana uwanja wa kuchagua nini anataka, hivyo watu waliozoea kuuza bidhaa watakushauri ubadilike kulingana na wateja wanavyotaka. Lakini watu wenye uzoefu wa kuuza bidhaa wameshajifunza jinsi ya kumshawishi mteja anunue bidhaa iliyopo licha ya wao kuwa na mapendekezo yao. Ukiwapata watu hao, wataweza kuuza mchakato wako vizuri bila kuja kwako kukutaka ubadilike kulingana na mahitaji ya wateja.
10. Kwenye mwaka wako wa kwanza unapobadilika kutoka biashara unayojihusisha na kila kitu kwenda biashara inayohusika na kitu kimoja, usizingatie sana hesabu za mwaka. Kwa sababu kwa mwaka huo biashara itaonekana kujiendesha kwa hasara, licha ya kuwa na kiasi kikubwa cha fedha. Hii ni kutokana na mabadiliko ya mfumo. Muhimu wewe angalia mzunguko wa fedha, ni chanya au hasi, kama ni chanya basi uko vizuri.
11. Unahitaji angalau miaka miwili ya kufanyia kazi mfumo mpya wa biashara ili iweze kusimama yenyewe na hata hesabu za mwaka kuweza kumshawishi mtu kununua. Hivyo kuwa mvumilivu, siyo kitu cha haraka.
12. Tengeneza timu ya uendeshaji wa biashara yako, ambayo itaweza kuendesha kila kitu bila ya wewe kuwepo. Ipe timu hii motisha kwa kuwa na mfumo mzuri wa bonasi mwisho wa mwaka au pale biashara inapouzwa. Anayenunua biashara yako atanza kuangalia timu ya uendeshaji, kama haipo vizuri hatashawishika kununua.
13. Unapofikia kuuza biashara yako, tafuta mshauri mzuri wa kukuwezesha kuiuza biashara hiyo. Usiwe mteja mdogo sana kwake na wala usiwe mkubwa sana kwake. Pia awe ni mzoefu kwenye kuuza biashara kwenye sekta uliyopo.
14. Epuka mshauri ambaye anakupa mteja mmoja wa kununua biashara yako. Unahitaji kuwa na wateja wengi wanaotaka kununua biashara yako, kitu ambacho kitatengeneza ushindani baina yao na kuongeza thamani ya biashara yako zaidi. Epuka kutumiwa na mshauri wako kama zawadi kwa anayetaka anunue biashara yako. Hakikisha mshauri yuko upande wako na siyo upande wa mnunaji.
15. Fikiri kwa ukubwa. Andika mpango wa biashara wa miaka mitatu ijayo, mpango unaonesha ukuaji zaidi wa biashara yako. Mpango huu wa ukuaji zaidi kwa miaka mitatu ijayo ndiyo utakaotumia kuwashawishi

wanunuaaji wa biashara yako. Watu wanashawishika kununua pale wanapoona fursa ya ukuaji zaidi.

16. Tumia lugha sahihi kwa biashara yako, lugha unayoashiria ni biashara ya bidhaa na siyo biashara ya huduma. Mfano unapomzungumzia mteja badala ya kutumia neno mteja (client) tumia neno mnunuaaji (customer). Pia unapoizungumzia biashara yako badala ya kutumia neno taasisi (firm) tumia neno biashara/kampuni (business). Lugha unayotumia inajenga picha kwa wateja wako. Unataka kuonekana kama biashara ya bidhaa na siyo ya huduma. Hivyo kila unachofanya kiakisi biashara ya bidhaa.

17. Katika kuwashawishi wafanyakazi wako kubaki kwenye biashara yako kwa muda baada ya wewe kuiuza, usitumie njia ya kuwapa hisa kwenye biashara hiyo. Hilo litafanya zoezi la kuuza biashara kuwa gumu zaidi kwako. Badala yake wape bonasi inayotokana na mauzo ya biashara na bonasi hiyo ilipe kwa awamu, labda kwa awamu tatu kila mwaka. Hii itawafanya wengi wabaki ili wasikose bonasi yao. Usipokuwa na mfumo mzuri wa kuwabakisha kwenye biashara, wanaonunua hawatashawishika kununua kwa sababu wanataka biashara iendelee kuwa na wafanyakazi na timu ya uongozi, hata kama wewe haupo.

Rafiki, hizi ndiyo mbinu 17 za kukusaidia kutengeneza biashara bora kwako, inayokupa uhuru na unayoweza kuiuza.

Zifanyie kazi ili uweze kuwa na biashara bora kabisa.

Uchambuzi huu wa kitabu umeandaliwa na Dr. Makirita Amani.

Dr Makirita ni daktari wa binadamu, kocha wa mafanikio, mwandishi na mjasiriamali. Kuendelea kupata chambuzi hizi za vitabu kwenye TANO ZA JUMA, hakikisha unajiunga na channel ya TANO ZA JUMA ambayo ipo kwenye mtandao wa telegram.

Kujiunga ni bure kwa juma la kwanza, kisha baada ya hapo unachagua kulipa tsh elfu moja kwa juma, au elfu tatu kwa mwezi au elfu 30 kwa mwaka. Kwa maelezo zaidi tuma ujumbe kwenda namba 0717396253, ujumbe utumwe kwa njia ya telegram pekee.

Karibu sana.