Moduli 3: Biashara yangu inaweza kukua vipi? Kugundua Nafasi

Mpangilio wa Somo

## Malengo:

* Kufikia mwisho wa moduli hii, wajasiriamali wataweza
* Kutambua vizuizi vya kukuza biashara zao na kutambua funguo tatu za kuvishinda: mjasiriamali, nafasi na rasilimali.
* Kutumia B-Canvas kutambua nafasi za kukua na kuboresha katika biashara.

## Ajenda:

| **Sehemu** | **Muda** | **Muda uliojumlishwa** |
| --- | --- | --- |
| 1. Makaribisho na Utangulizi | 25 | 30 |
| 1. Kuondoa vizuizi ili kukua – Pembetatu za mafanikio | 95 | 120 (Saa 2) |
| Dak 20 Mapumziko | 20 | 140 (Saa 2.Dak 20.) |
| 1. A. B-Canvas:   kuchangamkiana, Utangulizi na Sehemu ya 1 hadi 5 | 105 | 245 |
| Dak 20 Mapumziko | 20 | 265 |
| 3.B. B-Canvas:  Sehemu ya 6 hadi 12 | 105 | 370 |
| 1. Kutambua nafasi za kukua na kuboresha biashara + kumaliza | 30 | 400 |
| **Jumla** | **Saa 6 Dak 40** | **Saa 6 Dak 40** |

## Kabla ya Kipindi:

* Mkufunzi anapaswa kuwasili dakika 30 kabla ya kipindi kuanza ili kuhakikisha mahali pa kukutania na vifaa vyote vinavyohitajika vimetayarishwa na vimewekwa mahali pake.
* Chumba kipangwe kwa umbo la U (ni bora kuwe na meza na viti) kuwe na vitabu vya kuandikia vya washiriki vilivyochapishwa na penseli kwa kila mjasiriamali.
* Weka mabango juu ya ukuta
  + - Pembetatu za mafanikio ya biashara
    - B-Canvas
* Tayarisha vifaa vya sauti na ucheze muziki wa makaribisho (kwa hiari)
* Tayarisha mapema chati za kugeuza za mafunzo zinazofurahisha macho
* Wakumbushe washiriki walete vitabu vya kuandika vidokezo na kalamu au penseli na mwongozo wao wa washiriki

##### Vifaa vya kipindi::

* Orodha ya mahudhurio
* Vibandiko vya majina
* Kifaa cha kucheza muziki na orodha ya nyimbo
* Karatasi nyeupe
* Tepu
* Vibandiko vya vidokezo vya rangi mbalimbali
* Kalamu za kuweka alama
* Kalamu/Penseli
* Kioo
* Chati ya kugeuza / Ubao mweusi au ubao mweupe
* Kwa shughuli maalum:
  + - Kisa cha Mariam
    - Mfano wa utando wa buibui uliochorwa juu ya karatasi kubwa

### Sehemu ya 1: Makaribisho na Kutambulishwa kwa ujuzi mwepesi

**Lengo:** Watayarishe washiriki kujifunza, pamoja na kufafanua malengo, kueleza matarajio, na kuanza kufahamiana.

**Muda: Dak** 30

**Vifaa vinavyohitajika:**

* Karatasi
* Kifaa cha kucheza muziki na orodha ya nyimbo
* Orodha ya mahudhurio
* Vibandiko vya majina

| **Muda** | Shughuli |
| --- | --- |
| Dakika 10 | Usajili na Makaribisho   * ALIKA wajasiriamali katika chumba * WAAMBIE waweke saini kwenye orodha ya mahudhurio * WAPE washiriki vibandiko vya majina na WAAMBIE waandike majina yao na wavivae * WASALIMU washiriki na WAKARIBISHE kwa kipindi hiki * FAFANUA warsha:      * + - Hii ni warsha ya kwanza katika msururu wa moduli 4 ambapo tutawasaidia kupanga ukuaji wa biashara zenu.     - Katika warsha hizi zote, mtajifunza hatua kwa hatua namna ya kufanya uamuzi mzuri wa ukuaji, ambao mtakuwa na nafasi ya kuwasilisha mwisho wa moduli ya nne.     - Mpango huu wa ukuaji tutakaotengenza katika warsha zinazofuata unaweza pia kutumiwa kuwasilisha maombi yako ya kupata ufadhili wa fedha.     - Lakini kilicho muhimu zaidi, tuna hakika kwamba uchambuzi huu wa biashara yako nzima utawasaidia kutimiza malengo yenu kama wanabiashara, kama vile umewasaidia maelfu ya wajasiriamali.     - Kwa hivyo, leo, tutaanza na hatua za kwanza za safari hii.       * Katika warsha hii mtajifunza kutambua vizuizi vinavyochelewesha ukuaji wa biashara zenu.       * Pia mtajifunza mambo matatu ya biashara yenye mafanikio.       * Na mwishowe mtajifunza namna ya kutumia B-Canvas kutambua nafasi za kukua. |
| Dakika 15 | Kuchangamkiana: Ni nini kinawakilisha biashara yangu? **Kuanza:**   * ELEZA   + - Tutaanza na shughuli ya kuchangamkiana     - Lazima utafute katika chumba cha mafunzo kitu kinachowakilisha biashara yako. Kinaweza kuwa chochote kilicho na maana kwako.     - Kwa mfano, ikiwa sifa kuu ya biashara yako ni kufanya mambo upesi sana, unaweza kuchagua saa..     - WAPE dakika 2 ili kila mshiriki aende kutafuta kitu chake..   **Kuendeleza:**   * SEMA:   + Kisha tutaunda makundi ya watu watano kwenye meza kadhaa   + Wewe na wanakikundi wenzako mtakuwa na jumla ya dakika 5 kushirikiana vitu vyenu vyote. (Zingatieni kwamba si muda mwingi!)   + Kila mmoja wenu atahitajika kuonyesha kitu hicho na ueleze kwa nini ulikichagua na vile kinahusiana na biashara yako.   + Kabla hatujaanza, je, kuna yeyote aliye na swali? * UNDA makundi na uwape washiriki dakika 10 kuingiliana. * CHEZA muziki huku washiriki wakiwa katika makundi. * ZIMAmuziki baada ya muda kuisha   .  **Kumaliza:**   * ULIZA:   + Ulifikiria nini kuhusu zoezi hilo?     - Kusanya majibu 2-3. Hakikisha umekusanya majibu kutoka kwa wanaume na wanawake..   + Tunaweza kujifunza nini kutoka kwa hilo zoezi kwa ajili ya biashara zetu?     - Majibu yanayotarajiwa: Kitu kimoja kinaweza kuwa rahisi sana, lakini kwa mtu mwingine kinaweza kumaanisha kitu muhimu sana, cha thamani kuu. * WASHUKURU washiriki kwa majibu yao. |

### Sehemu ya 2: Kuondoa vizuizi ili kukua - Pembetatu za mafanikio

**Lengo:** Tambua vizuizi vya kukua kwa biashara zenu na mtambue funguo za kuvishinda vizuizi hivyo (pembetatu za mafanikio).

**Muda: Dak 95.**

**Vifaa vinavyohitajika:**

* Chati ya kugeuza yenye kichwa hiki: Ni nini hutuzuia kukua? (inaweza kubadilishwa na bodi nyeupe)
* Bango lililo na pembetatu za mafanikio
* Bango la utando wa buibui
* Bango lililo na sifa za mjasiriamali mwenye kufanikwa
* Karatasi
* Kifaa cha kucheza muziki na orodha ya nyimbo
* Orodha ya mahudhurio
* Vibandiko vya majina
* Kisa cha Mariam

| Muda | Shughuli |
| --- | --- |
| Dakika 15 | Kuchangamkiana #2: Ni vizuizi gani tunavyokabiliana navyo? **Kuanza:**   * SEMA:   + Sasa tunaenda kuanza na mada ya kwanza ya warsha ambayo ni Jinsi ya kukua.   **Kuendeleza:**   * CHOCHEA:   + Ni nani angependa kuuza mara mbili zaidi? Inua mkono wako ikiwa ungependa.   + Na ni nani angependa kuuza mara tatu zaidi?   + Kama mnavyoona, sote tungependa kuzidisha mauzo yetu, sivyo?   + Andika kwenye chati ya kugeuza: Ni nini hutuzuia kukua?   + Kwa hivyo nakuuliza, ni nini kinakuzuia kuikuza biashara yako? * WAPE washiriki muda wa kufikiria * ANDIKA kila moja ya majibu ya swali hili. * ALIKA washiriki waeleze majibu yao. * HAKIKISHA unakusanya majibu kutoka kwa wanaume na wanawake. * KUSANYA majibu 10 kutoka kwa washiriki na uandike kwenye chati ya kugeuza iliyo na kichwa hiki Ni nini hutuzuia kukua? Orodhesha majibu hayo kwenye chati ya kugeuza. * ANGALIA: Je, kuna kitu kingine kinachokuzuia? * **ELEKEZA zoezi la watu wote kufikiria. Sema:**    + Hebu tufikirie pamoja kuhusu vizuizi vya kukua tulivyotambua. Waca tuanze na cha kwanza katika orodha (k.m., ukosefu wa pesa, kupanda kwa gharama za maisha, n.k.). Je, kuna chochote tunachoweza kufanya ili kukiondoa kizuizi hiki?   + Kusanya majibu. Inapendekezwa kwamba kufikiria huko kuzingatie kupata jibu la ndiyo au la. Kwa mfano, kuhusu ukosefu wa pesa, NDIYO – tunaweza kufanya jambo kuhusu kizuizi hicho, lakini kuhusu kuongezeka kwa gharama ya maisha, LA – hakuna lolote tunaloweza kufanya kuhusu kizuizi hicho).   + Endelea na mambo yaliyobaki kwenye orodha hii, ukijaribu kupata jibu la jumla NDIYO au LA.   + Baada ya kumaliza kufikiria juu ya mambo yaliyo kwenye orodha, uliza:   + Je, unadhani tunapaswa kufanya nini kuhusu mambo ambayo hatuwezi kufanya lolote kuyahusu(kwa mfano, tunapokabiliwa na hali ya hatari kisiasa au kupanda kwa gharama za maisha)? Je, unadhani tunapaswa kutumia nguvu zetu kwa jambo hili?   + Jibu linalotarajiwa: La.   **Kumaliza**   * MALIZA:   + Tunapendekeza kwamba tutumie nguvu zetu kwa mambo ambayo tunaweza kufanya jambo fulani kuyahusu.   + Tunatumaini kwamba msururu huu wa warsha utawasaida kupata mawazo, vifaa na ushauri wa kuanza kuviondoa vizuizi mnavyokabiliana navyo, na hivyo basi kukuza biashara zenu. |
| Dakika 10 | Kisa cha Mariam **Kuanza**   * ELEZA:   + Kisha, mtakuwa na nafasi ya kujifunza kuhusu Kisa cha Mariam, mjasiriamali wa umri mdogo kutoka eneo la pwani ya Kenya, ambaye alikuwa katika warsha inayofanana na hii na katika hali kama yenu, akiwa anakabiliwa na changamoto ya kuikuza biashara yake. Alitumia vifaa tutakavyowafunza leo na akapata matokeo ya ajabu. Je,mngependa kujua mengi kuhusu safari yake? Hebu tuanze sasa!   **Kuendeleza**   * WAPE maagizo:   + Sikiliza kwa makinivideo/audio ifuatayo kuhusu safari ya ujasiriamali ya aMariam. * CHEZA video au sikiza au SOMA hadithi ya Mariam. * ULIZA   + Je, tunaweza kujifunza nini kutoka kwa kisa cha Mariam? * KUSANYA majibu 3-5   + Majibu yanayotarajiwa:     - **Tumia ulichonacho karibu nawe:** Mariam alitumia miti ya mikoko na nyuki katika eneo lake kutengeneza asali, akionyesha kwamba unaweza kupata riziki kwa kutumi kile kilicho karibu nawe.     - **Endelea kujifunza ili uwe bora:** Mariam alifanya bidii sana kujifunza kuhusu ufugaji nyuki ili aweze kutengeneza asali bora zaidi.     - **Tafuta nafasi zilizo karibu nawe:** Aliona hitaji lililokuweko la asali ya mikoko na akalitumia kuanza biashara iliyosaidia familia yake.   **Kumaliza:**   * UNGANISHA mafunzo ambayo washiriki walieleza na mada inayofuata, kwa mfano:   + Kama mlivyosema, tunaweza kujifunza mambo mengi kutokana na kisa cha Mariam.   + Alikuwa na ujuzi katika mambo kadhaa, kama vile kujijua yeye mwenyewe na uwezo wake vizuri sana, kuwa makini kwa nafasi zilizoko, kutumia vizuri rasilimali zake na kupata kile alichokuwa amekosa..   + Sifa hizo za Mariam ni mambo ambayo wanabiashara wengi wenye mafaniko wanazo. |
| Dakika 20 | Kutambulishwa kwa pembetatu za mafanikioSifa za Mjasiriamali **Kuanza:**   * ELEKEZA shughuli fupi:   + - Sasa,ningependa kujua mnafikiriaje kuhusu kauli zifuatazo:     - Je, biashara yenye mafanikio inatokana na bahati, au imejengwa? Au yote mawili?     - Inua mkono wako ikiwa unafikiria inatokana na bahati.     - Inua mkono wako ikiwa unafikiria imejengwa     - Inua mkono wako ikiwa unafikiria ni yote mawili. * TOA MAONI:   + - Kutokana na uzoefu wetu wa kufanya kazi na wajasiriamali, tumeona kwamba biashara iliyofanikiwa haitokani na bahati.     - Tumeona kwamba katika kila biashara yenye mafanikio kuna mfanyabiashara wa kiume au mfanyabiashara wa kike aliye na maono, anayejua namna ya kutumia vizuri nafasi zinazotokea njiani na anayetumia rasilimali zilizoko na zile zinazoweza kupatikana kwa njia ya busara. Kama vile Mariam.   **Kuendeleza**   * ONYESHA bango lililo na pembetatu za mafanikio * SEMA   + - Kwa ufupi, tumejifunza kwamba kuna mambo matatu muhimu ya kupata mafanikio: Mjasiriamali, rasilimali na nafasi.     - Kwa hivyo, tungependa kushiriki nanyi baadhi ya mafunzo haya     - Mambo hayo matatu ni: Mjasiriamali, Nafasi, na Rasilimali.     - Kisha, tutachunguza kila jambo. Hebu tupitie kila jambo pamoja, tukianza na la kwanza— Mjasiriamali! * WAAMBIE washiriki wainue mikono yao   + - Ni nani anaamini kwamba watu wote wanaweza kuanzisha biashara?     - Je, kila mtu yuko tayari kufanya kazi bila kufuata masaa yaliyowekwa?     - Je, kila mtu anaweza kufanya kazi bila bosi?     - Je, kila mtu yuko tayari kufanya mambo yenye hatari? * SEMA   + - Wajasiriamali wana sifa fulani zinazowafanya kuwa maalum na zinazowatofautisha na watu wengine * ULIZA   + Kwa mfano ni sifa gani ambazo Mariam alikuwa nazo?   + Majibu yanayotarajiwa:     - * Ubunifu       * Ustahimilivu       * Kuwa tayari kujifunza       * Mwenye maono * SEMA:   + - Tutaona kwa kina kila mojawapo ya sifa zinazofanya mfanyabiashara wa kiume au mfanyabiashara wa kike awe mwenye mafanikio. * ONYESHA bango lililo na sifa za mjasiriamali * ELEZA kila mojawapo:    + Kwa miaka mingi tumeona kwamba wajasiriamali wenye mafanikio, wanaume kwa wanawake, wana sifa zifuatazo zinazofanana ambazo tunaenda kuimarisha ndani yenu katika mpango huu wote.     - **Maarifa kuhusu biashara:** Lazima ujue biashara yako, kadri unavyojua zaidi, ndivyo unavyoweza kuisimamia vizuri zaidi (unaweza kujifunza na/au kumwachia mtu mwingine akuwakilishe, lakini ni bora kujua biashara yako mwenyewe, jinsi inavyoendeshwa na jinsi ya kuisimamia).     - **Ujuzi wa usimamizi:** Unaweza kujifunza hili na tutakusaidia katika mpango huu.     - **Kuhusiana na wengine:** Tumia vizuri nafasi ya wewe kuwa katika warsha hii kuhusiana na wengine!     - **Kuwa tayari kujifunza:** Hii ni muhimu kwa sababu kila mara huwa kuna changamoto mpya na ndio maana uko hapa.     - **Mtazamo:** Ulichaguliwa kwa ajili ya mtazamo wako, tayari unao, unatakiwa tu kuutumia kukuza biashara yako.     - **Kuchukua jukumu:** Mariam hakungoja mtu fulani abishe mlango wake akiwa na suluhisho, Aliona nafasi zote zinazowezekana na akaenda kuzitafuta. Alikuwa ameamua kukuza biashara yake.     - **Kuunda timu:** Hata kama huwezi kuajiri timu nzima, ni muhimu kuwa na watu wachache waaminifu wanaoweza kukusaidia kufanya kazi fulani. Hawa wanaweza kuwa watu wa familia yako, marafiki, au wasaidizi wa eneo lenu unaoweza kuwategemea. Biahara yako inapokua, fikiria kuhusu kuwaajiri wafanyakazi wengi ili wafanye kazi maalum na wewe uweze kuzingatia ukuzaji wa biashara hiyo. * SEMA:   + - Kisha, tutakualika ukadirie sifa zako mwenyewe kama mjasiriamali * CHORA Utando wa Buibui juu ya Ubao: Unda mchoro ulio rahisi wenye mistari inayotoa miali kutoka katikati, mstari mmoja kwa kila sifa.. * TAMBULISHA kila Mstari na Sifa (k.m., e.g., Maarifa kuhusu biashara, Ujuzi wa usimamizi, Kuhusiana na wengine, n.k.) * WAAMBIE washiriki wachore utando wa buibui ndani ya vitabu vyao vya vidokezo * WAAMBIE washiriki wajipe alama kuanzia 1 hadi 5, ambapo 1 inamaanisha wanahisi hawana sifa hii sana, na 5 inamaanisha ni sehemu ya nguvu ya nafsi yao. * WAPE dakika 5 wajipe alama * ONYESHA MFANO juu ya Ubao: ONYESHA namna ya kuweka nukta kwenye kila mstari kulingana na alama walizojipatia. * WAPE dakika 5 kuunganisha nukta kwenye vitabu vyao vya vidokezo.   **Kumaliza:**   * HIMIZA washiriki waangalie maumbo yao. * ELEKEZA majadiliano, ukitoa mifano ya vile kuimarisha sifa fulani kunaweza kuathiri vizuri biashara zao * ULIZA:   + - Ni sifa zipi ambazo ziko imara ndani yao?     - Ni sifa zipi ambazo wanataka kuboresha na kwa nini? * Majibu yanayotarajiwa:   + - Kuwa na mtazamo mzuri huwaonyesha wengine kwamba wewe umejitolea na unaweza kutegemewa. Hii huwafanya watu wakuamini ambayo husaidia biashara yako kukua.     - Kukutana na watu wageni hufungulia biashara yako milango     - Kuwa na timu kunamaanisha unaweza kufanya mambo mengi bila kuchoka * MALIZA:   + - Wajasiriamali wana sifa zinazofanana ambazo sio kila mtu anazo, ambazo zinawafanya wawe maalum..     - Na sio kila mtu hufanikiwa katika kila sehemu!     - Aina nyingi ya ujuzi huu inaweza kukuzwa baada ya muda.     - Na wakati kitu fulani ni kigumu hasa kwetu, tunaweza kumwachia mtu mwingine tunayemwamini akifanye, au tutafute washiriki walio na uwezo katika sehemu ambazo sisi hatuna.     - Muhimu: Endelea kushikilia na usikate tamaa! * Sasa, hebu twende kwa jambo la pili—Rasilimali! |
| Dakika 25 | Rasilimali **Kuanza**   * SEMA:   + - Hebu twende kwa jambo la pili la biashara yenye mafanikio     - Ili kutekeleza wazo lolote la kukua, unahitaji rasilimali.     - Ni muhimu kutumia kwa busara mambo mawili     - kile nilicho nacho tayari     - na kile ninachoweza kupata. * ULIZA:   + - Hebu tukumbuke kisa cha Mariam. Ni rasilimali gani alizotumia kukuza biashara yake?   + Majibu yanayotarajiwa     - Akiba yake Binafsi na Msaada wa Familia     - Shirika la Misitu la Jamii     - Mfumo wa Ikolojia wa Mikoko     - Maarifa na Mafunzo     - Rasilimali za Chapa na Elimu ya Soko     - Ushirikiano na Biashara ya Eneo Lake     - Ushauri na Elimu ya Jamii * SEMA:   + - Kama ulivyogundua Mariam alikuwa na rasilimali za kifedha na za vitu halisi, lakini pia alitumia vizuri rasilimali zisizoshikika, hizi ni rasilimali ambazo hatuwezi kushika au kuona lakini ni muhimu pia kwa biashara, kama vile maarifa na ushirikiano.   **Kuendeleza:**   * SEMA:   + Sasa tunaenda kufikiria kuhusu rasilimali zetu wenyewe. Nataka utumie dakika 10 kufikiria maswali yafuatayo:     - Je, ni rasilimali gani ambazo tayari unazo za kukusaidia kukuza biashara yako? Kama Mariam, kuwa na ubunifu, usifikire tu kuhusu rasilimali za pesa na vitu halisi pekee, lakini pia kuhusu rasilimali zisizoshikika     - Ni rasilimali gani zengine unazohitaji ili kukuza biashara yako ambazo hujapata?     - Je, unawezaje kuzipata?   + WAAMBIE washiriki:     - Waandike maswali na majibu yao katika kitabu cha kuandika vidokezo     - Baada ya shughuli hiyo, tumia dakika 15 kushiriki na mtu aliye kando yako. * CHEZA muziki wa chini chini * ZIMA muziki baada ya, dakika 15 kuisha * ULIZA iwapo kuna yeyote ambaye angependa kushiriki na wengine   **Kumaliza:**   * SEMA:   + - Leo, tumejifunza kwamba ili kukuza biashara, tunahitaji kuangalia rasilimali zetu zote.   + Unapojenga biashara yako, kumbuka kwamba si lazima rasilimali ziwe kubwa au za bei ghali. Wakati mwingine, ujuzi ulionao, rafiki anayeweza kusaidia, au ushauri vinaweza kuwa vitu unavyohitaji ili kukua.   + Endelea kutafuta rasilimali mpya zilizo karibu nawe na utumie vizuri sana kile ulichonacho tayari. Matumizi haya ya busara ya rasilimali yatakufanya ukaribie kutimiza malengo yako na kukufanya uunde biashara iliyo imara zaidi, na yenye mafanikio zaidi. |
| Dakika 15 | Nafasi **Kuanza:**   * SEMA:   + Sasa hebu twende kwa jambo la tatu la Biashara yenye mafanikio: Nafasi!   + Ili kukuza biashara, lazima tutafute nafasi za biashara.   + Wakati mwingine sisi hujiuliza, tunawezaje kutambua nafasi nzuri za biashara?   + Hebu tulifikirie hili. * ULIZA maswali yafuatayo na uwaambie wainue mikono yao ili kujibu   + Ni nani anazingatia kile wateja wanaulizia, na anafanya mabadiliko kulingana nacho?   + Ni nani hugundua wakati mahitaji ya wateja au mambo wanayopendelea yanabadilika, na kuyashughulikia mabadiliko haya?   + Ni nani ambaye huwa makini kuhusu mawazo mapya au mitindo katika miji iliyo karibu naye au katika soko inayoweza kuwa muhimu kwa biashara yetu?   + Ni nani anajua kile ambacho biashara zengine haziwapi watu, ili uweze kujitokeza na kuwavutia wateja zaidi? * SEMA   + Angalia? Tayari una uwezo wa kutambua mahitaji ambayo hayatimizwi katika soko lako.   **Kuendeleza**   * SEMA Hebu tukumbuke kisa cha Mariam. * CHEZA video au sikiza au SOMA hadithi ya Mariam * SEMA Je, alitambuaje nafasi za biashara? * KUSANYA majibu 2-3   + Majibu yanayotarajiwa   + Alijua matatizo ya washindani na akataka kufanya mambo vizuri zaidi kuwashinda (hao walifanya mambo kwa njia isiyo rasmi, walichelewa kuwalipa wakusanyaji, walikuwa wanauza vitu vya plastiki vilivyo vichafu)   + Alisikiza mapendekezo ya wanunuzi na mawazo yao ili kupanua huduma yake (badala ya kuuza chupa tu, sasa anazisiaga).   + Aliangalia ni kitu gani kilikuwa na faida zaidi na akafanya uamuzi unaofaa (akizingatia HDPE na PET) * **SEMA**   + Hebu tuone kwa nini, katika kisa cha Mariam, kuzingatia aina fulani ya asali—asali ya mikoko—ilikuwa nafasi nzuri ya biashara.   + Nafasi nzuri ya biashara inapaswa :     - Kuwa yenye kuleta faida     - Kutatua hitaji au kuhitajika     - Kuwa ile ambayo unaweza kufanya bora zaidi kuliko washindani   + Je, hii inaonekana vipi katika kisa cha Mariam (Ya hiari: unaweza kulifanya hili liwe majadiliano)      - **Kuleta Faida:** Asali yamikoko ilimfanya Mariam auze bidhaa maalum kwa bei ya juu zaidi, jambo lililomsaidia kupata faida nzuri na kuboresha mapato ya familia yake.     - **Hitaji:** Watu wengi zaidi, hasa watalii na wanunuzi wanaojali mbali ya afya, walihitaji asali ya asili na bidhaa ya pekee kama asali yake. Hitaji hili kuu lilimsaidia kuuza zaidi na kukuza biashara yake.     - **Kufanya mambo vizuri zaidi ya washindani:** Asali ya mikoko ilikuwa tofauti kuliko asali nyingine kwa sababu ya ladha yake maalum kutoka kwa mikoko. Hili liliifanya iwe bora kuliko asali nyingine, ikawavutia wateja waliotaka kitu cha pekee ambacho hawakuweza kupata mahali pengine.     - Kwa kuchagua asali ya mikoko, Mariam aliunde biashara iliyoleta pesa nyingi, iliyohitajika sana, na iliyokuwa bora kuliko ya washindani—hili hasa ndilo hufanya nafasi ya biashara kuwa imara.     - Je, kuna mtu yeyote aliye na swali?   + ULIZA     - Tunawezaje kutambua nafasi za biashara kwa ajili ya biashara zetu?   + KUSANYA majibu kutoka kwa washiriki.     - Majibu yanayotarajiwa (unaweza pia kuangalia ikiwa wengine walio ndani ya chumba wanafanya hili pia)       * Angalia kile wateja wanaulizia ambacho hatuna       * Angalia kile biashara zengine katika eneo letu wanauza       * Tazama katika mtandao wa kijamii au uliza watu kuhusu bidhaa zilizo maarufu katika miji au nchi zengine ambazo zinaweza kutupatia mawazo       * Tujiunge na warsha au shughuli za kijamii ili tujifunze mengi zaidi na tukutane na watu wapya ambao wanaweza kusaidia biashara yetu       * Tuzungumze na wateja moja kwa moja ili tufahamu kile wanataka na bidhaa wanazohitaji   + ANDIKA majibu kwenye chati ya kugeuza   + WAAMBIE washiriki waandike vidokezo vya mapendekezo haya   **Kumaliza**   * + Kumbuka: Pale ambapo mtu anaona tatizo, mjasiriamali anaona nafasi.   + Kisha tunaenda kuangalia kifaa ambacho kitakusaidia kuiona biashara yako nzima na ujitayarishe kuchukua nafasi hizo. |

| Mapumziko - Dak 20 |
| --- |

### Sehemu ya 3: B-Canvas

**Lengo:** Kutumia B-Canvas kama kifaa cha kufanya uchambuzi mzima wa kielelezo cha biashara

**Muda:** Dak **230 (inajumlisha dak 20. za mapumziko)**

**Vifaa vinavyohitajika:**

* Bango la B-Canvas
* Vibandiko vya vidokezo vya rangi mbalimbali
* Karatasi
* Chati ya kugeuza/Ubao mweupe au ubao mweusi
* Katika shughuli hii, tutaendelea kutumia kisa cha Mariam

| Muda | Shughuli |
| --- | --- |
| Dakika 15 | Kuchangamkiana “Simulia Kuhusu Biashara Yako katika Sekunde 30 **Kuanza**   * ULIZA Swali Rahisi: Sema: "Wacha tujue vizuri biashara ya kila mmoja wetu! Hebu fikiria una sekunde 30 pekee za kueleza biashara yako kwa mtu fulani asiyejua chochote kuihusu."   **Kuendeleza**   * MHIMIZE kila mshiriki aeleze kwa ufupi: * Kile ambacho biashara yake inafanya (k.m., “Nauza samaki waliokaushwa kwa familia za eneo langu na sokoni * Wateja wao wakuu ni kina nani (k.m. “Wateja wangu ni familia za eneo langu na watalii kadhaa.”) * Ni nini kinafanya biashara yao kuwa maalum (k.m., “Samaki wangu hukaushwa wakitoka tu majini na kufungiwa mahali hapo, jambo ambalo wateja wanafurahia kwa ajili ya ubora.”) * WACHA washiriki waeleze: Zunguka chumbani, umpe kila mtu sekunde 30 asimulie. * Kama kuna washiriki zaidi ya 15, waambie wafanye zoezi hilo wawili wawili..   **Kumaliza**   * BADILISHA uende kwa Kielelezo cha Biashara cha Canvas (BMC) * SEMA: "Katika sekunde 30 tu, ulipitia sehemu muhimu za biashara yako! Kielelezo cha Biashara cha Canvas na B-Canvas kinatusaidia kupanga sehemu hizi zote—kile tunafanya, wateja wetu ni nani, na kile kinatufanya tuwe tofauti—pamoja na sehemu zengine chache zilizo muhimu. Hebu tuchunguze vifaa hivi pamoja ili tuone vile jambo hili linaweza kutusaidia kukua." |
| Dakika 15 | Kutambulishwa kwa BMC na B-Canvas ***Fahamu: Sehemu hii yote ni ya kufafanua BMC na B-Canvas***   * **ONYESHA** Kielelezo cha Biashara cha Canvas katika bango   + **SEMA** :     - Ili kujitayarisha kuchukua nafasi za biashara kwa ajili ya kukua, ni muhimu sana kuchambua vile biashara hiyo inaendelea wakati huu.     - Tutaona kifaa ambacho kitatusaidia kuiangalia biashara yetu nzima: Kielelezo cha Biashara cha Canvas .     - Ikiwa umewahi kukisikia, pia kinajulikana kama BMC au Canvas.   + **WAAMBIE** washiriki wainue mikono kujibu maswali yafuatayo.     - Je, kuna yeyote ambaye amewahi kusikia juu ya f BMC?     - Je, kuna yeyote ambaye amewahi kufanya BMC kwa biashara yako?   + **SEMA**     - Wacha tutazame video ili tujifunze mengi zaidi kuhusu BMC * **Onyesha** video ya kutambulishwa kwaBMC: <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s> **(slide 31)** .   + **SEMA:**     - BMC inakuwezesha kuona mambo muhimu ya biashara yako.     - Inakusiaida kueleza na kuona jinsi biashara hiyo inaleta pesa wakati huu     - Na pia inakusaidia kutambua uboreshaji unaowezekana na kuuona waziwazi * **ONYESHA** bango laBMC   + **TAJA** kwamba Kielelezo cha Biashara cha Canvas hukusanya pamoja sehemu tisa zinazojenga biashara, zimepangwa katika maswali manne ambayo lazima yajibiwe.     - **Ninauza nini?** Kauli za thamani.     - **Ninamuuzia nani?** Sehemu za Wateja; Njia na Mahusiano na Wateja.     - **Ninafanyaje hilo?** Rasilimali muhimu, shughuli muhimu na ushirikiano muhimu.     - **Ninapata pesa ngapi?** Mtiririko wa mapato na mfumo wa gharama   + **SEMA**     - Lakini kwa vile biashara zetu ni zaidi ya kuleta faida, tutatumia toleo lililorekebishwa la Kielelezo cha Biashara cha Canvas Na tunajiulza swali la kuongezea: Je, ni nini kusudi letu kuhusiana na jamii na mazingira**?** * **ONYESHA** B-Canvas   + **SEMA:**     - B Canvas ni kifaa cha kutazama cha kuunda vielelezo vya biashara na kusudi.     - Kiliundwa na kampuni ya kimataifa ya ushauri inayoitwa “3 Vectores”     - Waliongeza mambo mengine kwa Kielelezo cha Biashara cha Canvas cha kawaida na wakakiita B-Canvas.   + **SEMA**:     - Kisha tutagundua kila sehemu kwa kina zaidi.     - Ili kufanya hivyo, tutaona vile Mariam kutokana na Biashara ya Mida ya Asali ya Mikoko alijifunza kuona vizuri zaidi na kuelewa biashara yake kwa kutumia B-Canvas.   + **SOMA** hadithi ya Mariam au isikilize kwa chombo cha kusikiza   + **ANGALIA** kama mtu yeyote ana maswali   + **SEMA**     - Wacha tuzungumze kuhusu ni matatizo gani ambayo biashara ya Mariam inatatua! |
| Dakika 15 | *Fahamu: Sehemu hii na zile zinazofuata ni za kuendeleza mada ya B-Canvas* Tatizo lililotambuliwa  * **ELEZA**   + - Tatizo lililotambuliwa ni jambo fulani linalotatiza jamii au mazingira ambalo biashara inapanga kutoa suluhisho kulihusu     - Kwa kila sehemu ya B-Canvas, tutakuwa na maswali kadhaa ya kutusaidia kukadiria majibu ya hali ya sasa ya Biashara ya Asali ya Mikoko   + **ULIZA**     - Je, ni tatizo gani ambalo Mariam anajaribu kusuluhisha katika jamii na mazingira ?     - Majibu yanayotarajiwa :       * Kuhitadhi Misitu ya Mikoko: Mikoko iliyo karibu na kijiji cha Mariam ni muhimu kwa sababu inahifadhi pwani na kutoa makao kwa mimea na wanyama wengi. Lakini inaharibiwa kwa kukatwa na uchafu. Kwa kutengeneza asali ndani ya mikoko, Mariam anasaidia kuhifadhi misitu hiyo, akiwaonyesha watu kwamba mikoko ina thamani na inapaswa kutunzwa.       * Kuunda Nafasi za Kazi na Mapato: Watu wengi katika jamii ya Mariam, hasa wanawake, hawana njia nyingi za kupata pesa. Biashara ya Mariam ya asali inaipatia familia yake mapato zaidi, na pia anawafunza wanawake wengine kuhusu ufugaji nyuki. Hii inasaidia familia nyingi kupata pesa kwa njia isiyodhuru mazingira.       * Kutoa Bidhaa Asili, zenye Afya: Asali ya mikoko ina manufaa ya afya ya pekee. Biashara ya Mariam inasaidia watu katika jamii na watalii kupata bidhaa asili na zenye afya. Kwa kuwafundisha watu kuhusu manufaa yake, anawahimiza kuchagua chakula asili, cha kienyeji badala ya bidhaa zilizosindikwa viwandani.       * Kuimarisha Ujuzi na Matumaini katika Jamii: Mariam anashiriki na jirani zake kile alichojifunza kuhusu ufugaji nyuki na utunzaji wa mazingira. Hii inawawezesha wengine kuanza biashara kama hizo na pia inaisaidia jamii yake kuelewa vile ni muhimu kuhifadhi mazingira.   + **MWAMBIE** kila mtu aliyetoa mojawapo ya majibu ya awali aandike kwenye karatasi na aweke kwenye bango   + **MALIZA**     - Kwa Mariam, haya ndiyo matatizo mawili muhimu katika jamii na mazingira yake ambayo anataka kushughulikia kwa kutumia biashara yake:     - Kuhifadhi Misitu ya Mikoko: Kwa kutengeneza asali ndani ya mikoko, Mariam analenga kuwasaidia kuhifadhi misitu iliyo muhimu, ambayo inahifadhi pwani na kusaidia mimea na wanyama wengi.     - Kuunda Nafasi za Mapato kwa Wanawake: Mariam anataka pia kuwasaidia wanawake wengine katika jamii yake waweze kupata mapato kwa kuwafunza juu ya ufugaji nyuki, akiunda njia mpya za kupata pesa zisizodhuru mazingira.   + **SEMA:**     - Sasa ni zamu yako tena. Tumia dakika 5 kufikiria kuhusu: * **Matatizo ya Jamii**: Ni masuala gani katika jamii yako ambayo biashara yako inaweza kutatua? Kwa mfano, kuunda nafasi za kazi au kutengeneza bidhaa za kienyeji, zenye afya. * **Matatizo ya Kimazingira**: Ni jinsi gani biashara yako inaweza kusaidia mazingira? Labda kwa kuhifadhi rasilimali, kupunguza takataka, au kuunda vitu upya.. * Andika matatizo hayo—hii itakusaidia kueleza kusudi la biashara yako, kama vile Mariam alizingatia uhifadhi wa mikoko na kuunda nafasi za kazi.   + **CHEZA** muziki wa chini chini   + **TUNZA** muda na baada ya muda kuisha ZIMA muziki   + **ANGALIA**  iwapo kuna yeyote aliye na maswali   + **SEMA:**     - Hebu twende kwenye sehemu ya kusudi katika B-Canvas |
| Dakika 15 | Kusudi  * **ELEZA**   + - Kusudi ni njia ambayo biashara hiyo inanuia kutatua tatizo hilo.     - "Hii inaweza kumaanisha kupunguza tatizo, kulirekebisha, au kuondoa kinacholisababisha."     - **Soma** swali/maswali       * Je, biashara hiyo ipo kwa sababu gani?       * Ni jinsi gani baishara hiyo inajaribu kutatua tatizo lililotambuliwa?     - **ULIZA :**       * **Je, kusudi la biashara ya Mariam ni gani kulingana na maswali haya matatu?**       * Majibu yanayotarajiwa au ya aina mbalimbali .         + **Sababu ya Biashara hiyo Kuwepo: Biashara ya Mariam ipo ili kuunda mapato endelevu kwa familia yake na jamii huku ikihifadhi mfumo wa ikolojia karibu na kijiji chake.**         + Vile Biashara hiyo Inatatua Tatizo: Biashara ya Mariaminawapatia watu njia ya kutengeneza na kuuza asali kutoka kwa mikoko, ambayo inawapatia watu bidhaa ya kienyeji, yenye afya na pia inasaidia kuhifadhi misitu ya mikoko na kuwapatia wanawake wengine katika jamii yake nafasi za Uchumi.         + Kusudi la Biashara ya Mariam ya Asali ya Mikoko ni kusababisha athari nzuri kwa kuwapa watu nafasi za kazi na kuhifadhi mazingira, huku ikitengeneza bidhaa za asili, za ubora wa hali ya juu.     - MWAMBIE mtu aliyetoa jibu sahihi aliandike kwenye karatasi na asimame na abandike kwenye bango     - SEMA       * Sasa, hebu tueleze kusudi la biashara yako!       * Jiulize:       * Je, sababu kuu ya biashara yako kuwepo ni gani? Fikiria juu ya athari kuu unayotaka kusababisha—iwe ni kuunda nafasi za kazi, kuwapa watu bidhaa ya maana, au kuisaidia jamii yako kwa njia maalum.       * Ni jinsi gani biashara yako inasaidia kutatua tatizo katika jamii au mazingira? Fikiria ni tatizo gani unalolenga kushughulikia, iwe ni kuwapa watu bidhaa za kienyeji, kuunda nafasi za kazi, au kuhifadhi mali asili.     - Tumia dakika 5 kuandika majibu yako. Kueleza kusudi lako kutasaidia kuelekeza maamuzi ya biashara yako na kukupa sababu wazi ya kuendelea mbele, kama vile Mariam anavyozingatia uhifadhi wa mikoko na kuisaidia jamii yake kwa biashara yake ya asali.     - **CHEZA**  muziki wa chini chini     - **TUNZA** muda na baada ya muda kuisha ZIMA muziki     - **ANGALIA** iwapo kuna yeyote aliye na maswali **SEMA**       * Hebu tuzungumze kuhusu kauli ya thamani |
| Dakika 15 | Kauli ya thamani  * SEMA:   + **Kauli ya thamani** ni kile kinachoifanya biashara yako kuwa maalum. Inaeleza:   + Kile unachouza.   + Jinsi inatatua au inasaidia wateja wako.   + Kwa nini wateja wanakuchagua wewe badala ya wengine.   + Kila kundi la wateja huenda likahitaji thamani tofauti. Kwa mfano, mtu fulani anayenunua chakula huenda akajali kuhusu bei, huku mwingine huenda akata ubora wa hali ya juu.   + Wacha tuangalie **kisa cha Mariam**. Je, kuna yeyote anayetaka kueleza unachofikiria ni kauli ya thamani yake?   + Majibu yanayotarajiwa :     - Mariam anauza asali kutoka kwa mikoko, ambayo ni ya asili na yenye afya.     - Watu huchagua asali yake kwa sababu ni maalum—wanaamini ubora wake, ni nzuri kwa afya yao, na inasaidia kuhifadhi mazingira.   + MWAMBIE mtu aliyetoa jibu sahihi aliandike kwenye karatasi na asimame na abandike kwenye bango * **MALIZA**: Wateja wakuu wa Mariam—watalii na watu wanaojali sana kuhusu afya—hununua asali yake kwa sababu ni ya kienyeji, ni ya kipekee, na inasaidia mikoko. Hii inaonyesha kwamba “thamani” sio kitu pekee ambacho Mariam anauza, lakini ni kwa nini wateja wanapendelea bidhaa zake. * **ANGALIA** iwapo washiriki wana maswali au maoni yoyote . * **SEMA**:   + Sasa, hebu tufikirie kuhusu biashara yako:   + Je, wewe unauza nini? Andika bidhaa au huduma yako kuu.   + Je, inawasaidia vipi wateja wako? Kwa mfano, je, inawaokolea wakati, inawapa chaguo bora, au inatatua tatizo?   + Je, mbona wateja wakuchague wewe? Fikiria kuhusu kile kinaifanya biashara yako kuwa maalum—bei, ubora, mahali, au athari.   + Tumia dakika 5 kuandika majibu yako. Kumbuka, kauli ya thamani yako ni kile kinawafanya watu watake kununua kutoka kwako, kama vile asali ya Mariam ilivyo maalum kwa sababu inahifadhi mazingira na kuisaidia jamii yake. * **CHEZA** muziki wa chini chini * **TUNZA** muda na baada ya muda kuisha ZIMA muziki * **ANGALIA**  iwapo kuna yeyote aliye na maswali f * **SEMA**   + Hebu tuzungumze kuhusu Sehemu za Wateja |
| Dakika 15 | Sehemu za wateja  * **ULIZA**    + Je, wateja wakuu wa Mariam ni nani?   + Majibu yanayotarajiwa:     - Watu wa Jamii ya Eneo Lake: Watu walio katika maeneo ya karibu wanaonunua asali kwa matumizi ya nyumbani.     - Watalii na Wageni: Watalii wanaotembelea eneo la pwani, ambao mara nyingi huvutiwa na bidhaa za kienyeji za kipekee na vitu vinavyofaa kwa mazingira.     - Watumiaji Wanaojali sana Kuhusu Afya: Watu wanaozipa kipaumbele bidhaa za asili, zinazokuza kiasili, na zinazoimarisha afya huvutiwa na bidhaa za kipekee za asali ya mikoko.     - Utalii wa Kimazingira na Biashara za Hoteli: Mikahawa ya eneo hilo, hoteli, na hoteli za kimazingira zinazowahudumia watalii wanaopendezwa na bidhaa zinazopatikana kutoka kwa wenyeji, zilizo endelevu. * **MWAMBIE** kila mtu aliyetoa mojawapo ya majibu ya awali aandike kwenye karatasi na aweke kwenye bango * **SEMA:**   + Sasa ni zamu yako. Hebu tuanze kujenge B-Canvas yako   + Fikiria kuhusu:     - 1. Ni nani hununua au huenda akanunua bidhaa au huduma yako?     - **2. Waweke katika makundi**: Je, wao ni wanunuzi wa eneo lako, watalii, biashara zengine, au watu wanaotafuta kitu cha kipekee? Ni vipi ambavyo wako sawa?     - **3. Amua ni nani wa kuzingatiwa**: Ni makundi gani yako muhimu sana kwa biashara yako wakati huu   + Tumia dakika 5 kuorodhesha makundi ya wateja wako na ufikirie vile wanatofautiana. Hili litakusaidia kuamua mahali ambapo utatumia nguvu zako nyingi, kama vile Mariam alifanya na biashara yake ya asali. * **CHEZA**  muziki wa chini chini * **TUNZA** muda na baada ya muda kuisha ZIMA muziki * **ANGALIA** iwapo kuna yeyote aliye na maswali **SEMA**   + Sasa, hebu tuzungumze kuhusu ni niini mahusiano na wateja |
| Dakika 20 | Mahusiano na wateja  * **ELEZA:**   + Sehemu ya Mahusiano na Wateja inaeleza vile biashara yako inaingiliana na wateja..   + Hii ni pamoja na vile wewe:   + Unawavutia wateja kwa biashara yako.   + Unaendelea kuwafurahisha wateja ili waendelee kuwa waaminifu kwako .   + Mahusiano mazuri na wateja husaidia kuongeza mauzo na kuzuia wateja kukuacha na kwenda kwa mshindani wako.   + Hebu tuangalie vile Mariam anajenga mahusiano na wateja wake. * **SOMA maswali:**   + Je, Mariam anawavutiaje wateja wake?   + Je, anafanya nini ili kuwafanya waendelee kurudi?   + Majibu yanayotarajiwa:     - Watalii na Wageni: Mariam anawavutia kwa kusimulia hadithi yake kwenye mtando wa kijamii na kushirikiana na biashara za utalii wa kimazingira. Anawafanya waendelee kuwa waaminifu kwa kuwapa asali ya ubora wa hali ya juu na kukuza athari ya kimazingira ya ununuzi wao.     - Wanunuzi Wenyeji: Anaimarisha uaminifu na wenyeji kwa kuuza asali nzuri, ya asili katika masoko ya jamii na kuwaeleza watu manufaa ya kiafya ya bidhaa yake.     - Biashara za Utalii wa Mazingira: Mariam hushirikiana kwa hali ya karibu sana na hoteli za eneo lake na maduka ya zawadi, akiwauzia bidhaa zinazofaa kwa mazingira, na zenye kutegemewa kwa ajili ya wageni wao. * **MWAMBIE** kila mtu aliyetoa mojawapo ya majibu ya awali aandike kwenye karatasi na asimame na abandike kwenye bango * **ANGALIA** iwapo kuna yeyote aliye na maswali au maoni * **MALIZA:**   + Kuimarisha mahusiano na wateja ni muhimu kwa ajili ya kuwafanya waendelee kuwa waaminifu. Kwa kila kundi la wateja, huenda ukahitaji njia tofauti inayofaa mahitaji yao na kile wanachopendelea. * **SEMA:**    + Sasa ni Zamu Yako: Tumia Hili kwa Biashara Yako   + Fikiria kuhusu wateja wako: Je, wewe huwavutia vipi? Ni nini huwafanya wachague biashara yako?   + Je, ni vipi ambavyo wewe huwafanya wateja wako waendelee kuwa waaminifu? Andika vile wewe huhakikisha wanarudi badala ya kwenda kwa mshindani wako.   + -Rekebisha mahusiano yako: Je, kila kundi la wateja linahitaji aina tofauti ya mahusiano?   + Tumia dakika 5 kuandika majibu yako. Kumbuka, kama Mariam, vile unavyohusiana na wateja wako inaweza kufanya biashara yako ivutie na kuwafanya watu waendelee kurudi. * **CHEZA**  muziki wa chini chini * **TUNZA** muda, na baada ya muda kuisha ZIMA muziki * **ANGALIA** iwapo kuna yeyote aliye na maswali * **SEMA**   + Sasa, hebu tuzungumze kuhusu njia ni nini |
| Mapumziko - Dak 20 | |
| Dakika 15 | Njia  * **SEMA :**   + Njia ni vile biashara yako inahusiana na wateja na kuwapelekea bidhaa au huduma yako. Hii ni pamoja na:     - Vile wateja wanavyokupata (kama vile matangazo au kwa kuambiwa).     - Vile wanapata bidhaa yako (kama vile katika soko au kwa kupelekewa).     - Mahali wanapoingiliana na biashara yako (kama kuja wao wenyewe au mtandaoni)..     - Hebu tuangalie vile Mariam hutumia njia mbalimbali kuhusiana na wateja wake. * **ULIZA:**   + Je, wateja wa Mariam hujua vipi kuhusu asali yake?   + Je, yeye huwapelekea vipi?   + Majibu yanayotarajiwa:     - Masoko ya Maeneo: Mariam huuza asali yake moja kwa moja kwa wateja katika masoko ya jamii .     - Biashara za Utalii wa Mazingira: Yeye husambaza asali yake kwa hoteli za maeneo na maduka ya zawadi kwa ajili ya wageni wao.     - Mtandao wa Kijamii: Mariam hutumia Facebook na WhatsApp kutangaza asali yake, na kusimulia hadithi yake, na kuchukua maagizio ya bidhaa ya mtandaoni * **MWAMBIE** kila mtu aliyetoa mojawapo ya majibu ya awali aandike kwenye karatasi na asimame na abandike kwenye bango * **ANGALIA** iwapo washiriki wana maswali au maoni yoyote * **MALIZA:**   + Ni muhimu kufikiria jinsi wateja wanahusiana na biashara yako — iwe ni kupitia mawasiliano, usambazaji, au majukwaa ya kidijitali. Njia nyingi zinaweza kukusaidia kuwafikia wateja wengi zaidi na kuwasilisha vizuri kauli yako ya thamani. * **SEMA**   + Sasa ni Zamu Yako. Tumia Hili Katika Biashara Yako   + Je, wateja huipataje biashara yako? Andika vile watu hupata habari kuhusu bidhaa au huduma yako (k.m. kwa kuambiwa, masoko, mtandao wa kijamii).   + Je, wateja hupataje bidhaa yako? Orodhesha vile bidhaa au huduma yako hupelekwa kwa wateja (k.m. moja kwa moja, kupitia mtandao, kupitia kwa washirika).   + Je, vituo vyako vikuu vya mawasiliano ni gani? Fikiria kuhusu nyakati zote ambapo wateja huhusiana na biashara yako.   + Tumia dakika 5 kuorodhesha majibu yako. Kumbuka, kama Mariam, kutumia njia nyingi—masoko, mtandao wa kijamii, na ushirikiano—kunaweza kukusaidia kufikia na kuwahudumia wateja wengi zaidi. * **CHEZA** muziki wa chini chini * **TUNZA** muda, baada ya muda kuisha, ZIMA muziki * **ANGALIA** iwapo kuna yeyote aliye na maswali * **SEMA**   + Sasa, hebu tuzungumze kuhusu shughuli muhimu ni zipi |
| Dakika 15 | Shughuli muhimu  * **SEMA** :   + **Shughuli muhimu** ni mambo muhimu ambayo biashara yako lazima ifanye ili kuendelea vizuri.   + Hebu tufikirie kuhusu:   + Ni shughuli gani unazohitaji kufanya ili kupeleka bidhaa au huduma yako?   + Ni shughuli gani hukusaidia kudumisha mahusiano mema na wateja wako? * **ULIZA**   + Je, shughuli muhimu za Mariam ni zipi?   + Baadhi ya majibu yanayotarajiwa :     - **Ufugaji wa nyuki na utengenezaji wa asali**: Mariam hutunza mizinga yake na huvuna asali ili kupeleka bidhaa za ubora wa hali ya juu.     - **Ufungaji wa vitu na kuweka chapa ya biashara**: Yeye hufunga asali yake ndani ya chupa zinazovutia na huitangaza kama asali ya kiasili na inayofaa kwa mazingira..     - **Uuzaji na ushirikiano** : Mariam anafanya kazi na masoko ya eneo lake, biashara za utalii wa mazingira, na yeye hutumia mitandao ya kijamii kuuza asali yake na kuendelea kuhusiana na wateja.   + **MWAMBIE** kila mtu aliyetoa mojawapo ya majibu ya awali aandike kwenye karatasi na asimame na abandike kwenye bango   + **ULIZA**:     - Je, kuna yeyote aliye na maswali kuhusu shughuli muhimu za Mariam?   + **MALIZA**:     - Ni muhimu kwa kila mtu katika biashara yako ajue shughuli muhimu zinazofanya biashara iendelee na kuisaidia kukua. Bila hizi, biashara haiwezi kuwapatia wateja thamani au kudumisha mahusiano.   + **SEMA**     - Sasa ni Zamu Yako. Tumia Hili kwa Biashara Yako     - Sasa, fikiria kuhusu biashara yako. Tumia dakika 5 kuandika: * **Je, shughuli muhimu za kupeleka bidhaa au huduma yako ni zipi?**   + Kwa mfano, je, wewe hutengeneza bidhaa, huzifunga, au huzisambaza? * **Je, ni shughuli gani muhimu zinazowafanya wateja wako waendelee kufurahia?**   + Kwa mfano, je, wewe huwasiliana nao, hufuatilia maagizio yao ya bidhaa, au huwapatia huduma nzuri kwa wateja? * **CHEZA muziki wa chini chini** washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA** muda, na badaa ya dakika 5 kuisha, **ZIMA muziki**. * **SEMA**: Kwa vile sasa umetambua shughuli zako muhimu, hebu twende kwa sehemu inayofuata: **Rasilimali Muhimu**. |
|  | **Rasilimali Muhimu**   * **SEMA**:   + **Rasilimali Muhimu**  ni vitu muhimu sana ambavyo biashara yako inahitaji ili kuendelea vizuri. Hizi ni rasilimali zinazokusaidia kufanya shughuli zako muhimu na kupeleka bidhaa au huduma yako.   + Hatuhitaji kuorodhesha kila kitu—zingatia tu **rasilimali zilizo muhimu sana**.   + Hebu tufikirie kuhusu:  1. **Je, ni rasilimali gani zilizo muhimu kwa kielelezo cha biashara yako kuendelea kufanikiwa?** 2. **Je, unahitaji rasilimali gani ili kutekeleza shughuli zako muhimu?**  * **ULIZA**   + **Je, ni rasilimali gani zilizo muhimu katika kisa cha Mariam ?**   + **Majibu yanayotarajiwa :** * **Mizinga na nyuki**: Hii ni muhimu katika kutengenza asali. * **Mikoko**: Mfumo wa ikolojia wa mikoko ni muhimu kwa sababu unaipa asali yake ladhaa ya kipekee na kusaidia mazingira. * **Vyombo na vifaa**: Yeye hutumia vyombo kuvuna, kufunga, na kuweka chapa ya biashara kwa asali yake. * **Ushirikiano**: Uhusiano na masoko ya eneo lake, biashara za utalii wa mazingira, na mitandao ya kijamii ni muhimu kwa usambazaji na utangazaji. * **MWAMBIE** kila mtu aliyetoa mojawapo ya majibu ya awali aandike kwenye karatasi na asimame na abandike kwenye bango * **ULIZA**:   + Je, kuna yeyote aliye na maswali kuhusu rasilimali muhimu za Mariam? * **SEMA**   + **Sasa ni Zamu Yako. Tumia Hili kwa Biashara Yako**   + Tumia dakika 5 tena kufikiria kuhusu biashara yako na uandike:  1. **Je, ni rasilimali gani muhimu sana ambazo biashara yako inahitaji?**    * Kwa mfano, je, unahitaji vyombo, ardhi, vifaa, au ushirkiano maalum? 2. **Je, ni rasilimali gani hukusaidia kufanya shughuli zako muhimu?**  * **CHEZA** muziki wa chini chini washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA** muda, na baada ya dakika 5 kuisha, **ZIMA muziki**. * **MALIZA**: Kama unavyoona, kutambua rasilimali zako muhimu sana—kama vyombo, vifaa, au ushirkiano—hukusaidia kuzingatia kile kilicho muhimu sana kwa biashara yako. Bila rasilimali hizi, biashara yako haiwezi kuendelea vizuri.. * **SEMA**: Kwa vile sasa tumetambua rasilimali yako muhimu, hebu twende kwa sehemu inayofuata: **Washirika Muhimu**. |
| Dakika 15 | Wasirika muhimu  * **SEMA**:   + **Washirika Muhimu** ni watu, biashara, au mashirika yanayosaidia biashara yako kufanikiwa. Wanaweza kukupatia rasilimali muhimu, kukufanyia shughuli muhimu, au kuisaidia biashara yako kwa njia zengine muhimu.   + Hebu tufikirie kuhusu:   + Je, washirika na wasambazaji wako wakuu ni nani ?   + Je, wanasaidia biashara vipi?   + **Kuna mtu yeyote anayejitolea kutaja washirika wa Mariam:**     - Majibu yanayotarajiwa Washirika muhimu wa Mariam ni pamoja na :       * **Shirika la Misitu la Jamii** : Wao humsaidia kwa kumruhusu kwenda kwa mikoko kwa ajili ya ufugaji wa nyuki na kuwapatia watu maarifa kuhusu utekelezaji endelevu.       * **Biashara za Utalii wa Mazingira katika Eneo Lake**: Hoteli na maduka ya zawadi hushirikiana naye kuuza asali yake kwa watalii.       * **Familia Yake**: Mume wake humpa usaidizi wa kifedha, naye huwahusisha watoto wake kujifunza juu ya biashara hiyo. * **WAAMBIE** watu waliotoa majibu wasimame na wabandike kwenye sehemu ya **Washirika Muhimu** kwenye bango laB-Canvas. * **ULIZA**:   + Je, kuna yeyote aliye na maswali kuhusu washirika muhimu wa Mariam? * **TUNZA** muda washiriki wanapomaliza shughuli hiyo. * **SEMA**:   + Sasa ni Zamu Yako: Tumia Hili kwa Biashara Yako   + Tumia dakika 5 kufikiria kuhusu biashara yako na uandike:     - **Ni nani ambao ni washirika wako muhimu na wasambazaji vitu?**     - **Ni vipi ambavyo wao husaidia biashara yako?**   + **SEMA**: Andika **washirika muhimu** wa biashara yako mwenyewe juu ya kibandiko cha vidokezo. Kisha ubandike kwenye sehemu ya washirika muhimu ya bango la B-Canvas. * **CHEZA muziki wa chini chini** washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA** muda, na baada ya dakika 5 kuisha , **ZIMA muziki.** * **MALIZA**:   + Washirika wanaweza kuimarisha biashara yako kwa kukupatia rasilimali, kukusaidia kufanya shughuli, au kufungua nafasi mpya. Kama kisa cha Mariam, kutambua washirika wako muhimu kutakusaidia kuzingatia ni nani anaisaidia sana biashara yako. * **SEMA**:   + Hebu twende kwa sehemu inayofuata: **Mfumo wa Gharama**. |
| Dakika 15 | Mtiririko wa Mapato  * **ELEZA**:   + Kila biashara inatakiwa kutengeneza pesa la sivyo hiyo si biashara, ni ndoto..   + Mtiririko wa mapato ni pesa ambazo biashara yako inapata kutoka kwa kila kundi la wateja. Unaonyesha vile biashara yako inalipwa kwa ajili ya thamani unayowapatia.. * **SOMA** maswali:   + Je, vyanzo vikuu vya mapato ya Mariam ni gani?   + Je, wateja wake hulipia bidhaa zake vipi? * **WAAMBIE** watu wajitolee   + Majibu yanayotarajiwa:     - Masoko ya Eneo Lake: Mariam huuza asali, moja kwa moja kwa masoko ya jamii ya eneo lake, anapata malipo ya pesa taslimu.     - Biashara za Utalii wa Mazingira: Yeye hupata mapato kwa kuuza asali kwa jumla kwa hoteli nyingi na maduka ya zawadi, ambayo huenda yakamlipa kila mwezi au baada ya yeye kuwapelekea bidhaa.     - Mauzo Kupitia Mtandao wa Kijamii: Kupitia mitandao kama WhatsApp, yeye huchukua maagizio ya bidhaa na kupokea malipo kwa kutumiwa pesa kwa njia ya simu. * **WAAMBIE** watu waliotoa majibu wasimame na wabandike kwenye sehemu ya **Mtiririko wa Mapato** kwenye bango la B-Canvas. * **ULIZA**:   + Je, kuna yeyote aliye na maswali kuhusu mtiririko wa mapato wa Mariam.? * **SEMA**:   + Sasa ni Zamu Yako: Tumia Hili kwa Biashara Yako   + Tumia dakika 5 kufikiria kuhusu biashara yako na uandike:     - * Je, vyanzo vyako vikuu vya mapato ni gani?         + Kwa mfano, je, wewe huwauzia wateja moja kwa moja, hufanya kazi na biashara zengine, au huuza bidhaa yako kupitia mtandao?       * Je, wateja wako hukulipa vipi?         + Je, wao hulipa pesa taslimu, hulipa kupitia kwa simu, au kwa njia nyingine?   + **SEMA**: Andika **mtiririko wa mapato** wa biashara yako mwenyewe juu ya kibandiko cha vidokezo. Kisha ubandike kwenye bango lako la B-Canvas. * **CHEZA muziki wa chini chini** washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA** muda, na baada ya dakika 5 kuisha, **ZIMA muziki** . * **MALIZA**:   + Sio mtiririko wote wa mapato hulingana kwa umuhimu—nyingine huleta pesa nyingi zaidi kuliko nyingine. Ili kujua ni gani iliyo muhimu zaidi, ni muhimu kuweka rekodi iliyo nzuri. Hii hukusaidia kuelewa mahali ambapo mapato hutoka na ile inayoleta matokeo bora zaidi. * **SEMA** :   + Hebu twende kwa sehemu inayofuata : **Mfumo wa Gharama**. |
| Dakika 15 | Mfumo wa Gharama  * SEMA:   + Sasa kwa vile tumeangalia vile biashara hupata pesa, hebu tuzungumze kuhusu **gharama**—kile ambacho inatumia kuendeshwa.   + **Mfumo wa Gharama** unaeleza gharama muhimu zaidi zinazohitajika ili kuendesha biashara.   + Hili halimaanishi uorodheshe gharama **zote** bali uzingatie zile zilizo muhimu zaidi.   + Ni muhimu pia kujua kama gharama zako ni **za kudumu** (zinabaki vilevile) au ni **za kubadilika** (zinabadilika kutegemea kile unachotengeneza au unachouza ).   + Hebu tuangalie **mfumo wa gharama wa Mariam.** * **ULIZA washiriki** swali hili:   + Ni rasilimali gani na shughuli gani humgharimu Mariam pesa nyingi zaidi?   + Gharama kuu za Mariam ni pamoja na: * Vyombo na vifaa vya kufuga nyuki: Yeye hutumia pesa kwa vyombo vya kuvuna na kufungia asali. * Mizinga ya nyuki na udumishaji: Kudumisha mizingiza ili ziwe katika hali nzuri ni gharama inayoendelea. * Kutangaza biashara na chapa ya biashara: Mariam hutumia pesa kufunga asali yake kwa njia inayovutia na kutangaza chapa yake ya biashara kwenye mtandao wa kijamii. * **WAAMBIE** watu waliotoa majibu wasimame na wabandike kwenye sehemu ya **Mfumo wa Gharama** kwenye bango la B-Canvas. * **SEMA:**   + Sasa ni Zamu Yako: Tumia Hili kwa Biashara Yako   + Tumia dakika 5 kufikiria kuhusu biashara yako: * **Je, ni gharama gani zilizo muhimu zaidi katika biashara yako?**   + Kwa mfano, je, wewe hutumia pesa nyingi kwa vyombo, kodi, usafirishaji, au kutangaza biashara? * **PCHEZA muziki wa chini chini** washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA** muda, na baada ya dakika 5 kuisha ,  **ZIMA muziki**. * **MALIZA**:   + Kujua gharama yako kuu hukusaidia kuzingatia mahali ambapo pesa zako huenda na uamue mahali ambapo utaokoa pesa au utatumia zaidi. Kuelewa kama gharama ni za kudumu au ni za kubadilika pia hukusaidia kupanga mambo vizuri zaidi kwa ajili ya siku zijazo. Hebu twende kwa sehemu ya mwisho: **Vipimo vya Athari** |
| Dakika 15 | **Vipimo vya Athari**   * **SEMA:**   + Vipimo vya athari ni vile biashara yako hupima athari yake ya kimazingira au ya kijamii. Hili linaonyesha vile biashara yako inasaidia jamii au mazingira kwa njia unazoweza kupima ukitumia namba.   + Hebu tuangalie vipimo vya athari vya Mariam.   + Je, ni nini ambacho Mariam hupima ili kuonyesha athari yake ya kimazingira na kijamii?   + Je, hii inahusiana vipi na malengo yake?     - **Majibu yanayotarajiwa:** Mariam hufuatilia hivi vipimo vya athari vilivyo muhimu:     - **Namba ya mizinga iliyo ndani ya mikoko**: Hii inaonyesha vile anachangia kuhifadhi mfumo wa ikolojia wa mikoko     - **Asali inayotengenzwa na kuuzwa**: Kadri anavyouza asali nyingi, ndivyo anavyotengeneza mapato mengi kwa ajili ya familia yake na jamii yake.     - **Watu wanaopatiwa mafunzo ya ufugaji nyuki**: Mariam hupima ni wanawake wangapi na watu wa jamii anaowafunza ufugaji endelevu wa nyuki, akiongeza ujuzi na nafasi za kazi. . * **WAAMBIE** watu waliotoa majibu wasimame na wabandike kwenye sehemu ya **Vipimo vya Athari** kwenye bango la B-Canvas. * **SEMA**    + Sasa ni Zamu Yako: Tumia Hili kwa Biashara Yako.   + Tumia dakika 5 kufikiria kuhusu biashara yako:   + Je, ni kitu gani unachoweza kupima kuonyesha athari yako ya kimazingira au kijamii?     - Kwa mfano, je, wewe hupima kiasi cha takataka unazopungua, ni nafasi ngapi za kazi unazounda, au vile biashara yako huboresha mazingira?   + Je, unaweza kufuatilia namba hizi mara kwa mara? * **CHEZA muziki wa chini chini** washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA** muda, na baada ya dakika 5 kuisha,  **ZIMA muziki**. * **MALIZA**:   + Kupima athari kwa kutumia namba kutakusaidia kufuatilia maendeleo na kuonyesha vile biashara yako inasababisha mabadiliko. Kwa mfano, Mariam hufuatilia mizinga yake, mauzo ya asali, na vipindi vya mafunzo ili kupima mafanikio yako. * **SEMA**:   + Hongera! Sasa umepitia sehemu zote za **B-Canvas**. Hebu tutafakari kile tulichojifunza. |
|  | * **SEMA**    + Hebu tuangalie B-Canvas ya biashara ya asali ya Mariam.   + Majibu yanayotarajiwa:     - Kuelewa jinsi biashara huendeshwa.     - Kuona jinsi pesa hutengenezwa.     - Kujua jinsi biashara husaidia jamii au mazingira.     - Kugundua sehemu zinazohitaji kuboreshwa au kufikiriwa tena.     - Kufanya mabadiliko ya kuboresha biashara. * **ULIZA**:   + Ikiwa Mariam angetaka kuongeza mauzo yake mara mbili, ni mabadiliko gani ambayo angefanya kwa kielelezo chake cha biashara? Ni katika sehemu gani ambako mabadiliko yangefanyika?   + Majibu yanayotarajiwa:     - Kuboresha kauli yake ya thamani au kuongeza bidhaa mpya.     - Kufikia aina mpya ya wateja (k.m., biashara kubwa zaidi au wanunuzi wa mtandaoni).     - Kutumia njia bora za mawasiliano, kama vile matangazo mengi zaidi ya mtandao wa kijamii.     - Abadilishe shughuli zake muhimu au rasilimali ili aokoe wakati au apunguze gharama. * **MALIZA:**   + Kama unavyoona, B-Canvas hutusaidia kuangalia biashara nzima na kutambua nafasi za kukua au kuboresha.     - Ni wazo zuri kwa wamiliki wa biashara kusita na kupitia upya mkakati wa biashara yao mara kwa mara ili kufikiria juu ya mabadiliko wanayoweza kufanya ili kuboresha kielelezo chao cha biashara. Hili ndilo tutafanya wakati ujao! |

### Sehemu ya 4: Kutambua nafasi za kukua kwa kutumia B-Canvas

*Hii ndiyo shughuli ya kufunga*

**Lengo:** Washiriki watambue jinsi maswali ya kupanua fikira yanaweza kuwasaidia kutambua nafasi za kukua na kuboresha biashara yao

**Muda: Dak** **30**

**Vifaa Vinavyohitajika:**

* Karatasi
* Kifaa cha kucheza muziki na orodha ya nyimbo
* Orodha ya mahudhurio
* Vibandiko vya majina
* Maswali ya kupanua fikira katika kitabu cha mazoezi

| Muda | Shughuli |
| --- | --- |
| Dakika 20 | * + **SEMA:**     - Sasa wacha tuangalie vile unaweza kutumia kikamilifu B-Canvas kutambua nafasi za kukua.     - Tutatumia maswali kadhaa ya kuongoza ili kukusaidia kutambua mabadiliko au marekebisho unayoweza kufanya katika sehemu mbalimbali za kielelezo chako cha biashara.     - Katika kitabu chako cha washirika cha mazoezi kuna orodha ya maswali ya kupanua fikira     - Utatumia maswali hayo kutafakari juu ya kila sehemu ya Canvas yako.     - Tumia rangi tofauti au karatasi za kubandika zenye rangi tofauti ili kutambua mawazo mapya.     - Ukimaliza tu, mweleze mtu anayeketi karibu nawe, ni mawazo gani yanakufurahisha sana kutekeleza     - Tutakuwa na dakika 15 kufanya shughuli hii, pamoja na kumweleza mtu mwingine     - Jaribu kuzingatia mawazo halisi, yenye kuwezekana ambayo unaweza kuanza kutekeleza hivi punde * **CHEZA** muziki wa chini chini washiriki wakiendelea kufanya zoezi. * **TUNZA muda,** na baada ya dakika 5 kuisha, **ZIMA muziki**. * **ULIZA** kama mtu yeyote angependa kueleza kile alijifunza kwa kutumiaB-Canvas na maswali ya kupanua fikira. Hakikisha idadi ya wanaume na wanawake wanaoeleza walichojifunza ni sawa * **ULIZA** kama kuna maswali * **SEMA:**   + Zoezi hili linakusaida kugundua sehemu ambazo biashara yako inaweza kuwa bora au kukua. Ukishamaliza kupitia upya B-Canvas yako, chukua muda baadye kufikiria jinsi unavyoweza kugeuza mawazo haya kuwa vitendo. |
| Dakika 10 | **Kumaliza:**   * **ULIZA:**   + Sawa, tumefika mwisho wa siku. Je, kuna yeyote ambaye angependa kueleza jambo muhimu ulilojifunza siku ya leo?   + Je, unafikiria utawezaje kutumia mambo uliyojifunza unapoendelea katika siku zijazo ele? * **HAKIKISHA** idadi ya wanaume na wanawake wanaoeleza walichojifunza ni sawa. * **TAJA** hatua zinazofuata * **Wapongeze** washiriki kwa kushiriki kwao. * **Waambie** washiriki wajaze fomu ya uchunguzi wa kuridhika kwao. * **Waambie** washiriki kwaheri. |