



STRATEGIC
IMPACT
ADVISORS

Biashara Yake, Maisha Yake



Utangazaji wa Biashara

—
Usimamizi wa Biashara na Ujuzi wa Kusoma na Kuandika wa Kidijitali kwa Wanawake Wajasiriamali Wadogo

Ripoti hii imeweza kufanikishwa kwa ushirikiano wa ukarimu na watu wa Marekani kupitia Uwakala wa Marekani wa Maendeleo ya Kimataifa (USAID). Muongozo huu ulitolewa chini ya Mradi wa Frontia za Kidijitali za DAI (Cooperative Agreement AID-OAA-A-17-00033) kutokana na ombi la USAID wakishirikiana na Mastercard.

Taaswira ya Moduli



Jedwali la yaliyomo

Sehemu ya 1: Wajue Wateja Wako 6

Sehemu ya 2: Kumshawishi mteja kununua bidhaa zaidi au bora na upendekezaji wa bidhaa kwa mteja 13

Sehemu ya 3: Mikakati ya mpangilio wa bidhaa 20

Sehemu ya 4: Kupanua biashara yako 27

Sehemu ya 5: Tumia masoko ya kidijitali 31



Malengo

1. Kujifunza njia za kukuza na kutangaza biashara yako.
2. Kuweka mikakati kabambe ya kuwa na mtagusano mzuri na wateja.
3. Kutambua njia za kupanua biashara yako.
4. Kuwa na ujuzi na masoko ya kidijitali.

Kwenye Moduli hii, unaweza...

- kutambua vidokezo na ujanja wa kutangaza bidhaa zako
- kujifunza jinsi ya kuongeza au kuhitaji kuweka biashara yako kwenye Google Maps
- kufanya mazoezi ya kutumia biashara ya WhatsApp
- kuwa na uwepo wa kidijitali wa biashara yako

Wazia hili!

Kuacha duka lako, kuna maduka mengine mawili kwa barabara yako. Maduka haya yote matatu yanauza bidhaa za kufanana.

**Unapata vipi wateja kuja kununua vitu dukani kwako?
Ni mikakati gani unaweza kutumia kuongeza mauzo, kutangaza biashara yako, na kupata faida zaidi?**



Jinsi ya Kuvutia Wateja Kwenye Duka Lako.

Maduka huwa na bidhaa mbalimbali na huhudumia wateja wengi wenye mahitaji tofauti tofauti.

Ili kufanikiwa na kupata wateja wa kununua vitu dukani kwako, lazima uwe na mpango wa kutoa ushindani mkali.

Lazima uwe na baadhi ya kanuni ili kukusaidia kukuza na kutangaza duka lako:



Wajue Wateja Wako



Mikakati ya Mpangilio wa Bidhaa



Kumshawishi Mteja Kununua Bidhaa Zaidi au Bora na Upendekezaji wa Bidhaa Kwa Mteja



Kupanua Biashara Yako



Tumia Masoko ya Kidijitali

SEHEMU YA 1: WAJUE WATEJA WAKO

Malengo: Kujifunza jinsi ya kufanya utaratibu wa biashara yako kuwa binafsi.

Uko tayari?



Zungumza na Wateja



Hebu fikiria, unaingia dukani kununua pakiti ya biskuti. Mwenye duka ni mjeuri sana na hakushughulikii.

Utajisikia vipi?

Utarudi kwa hilo duka tena?

Mazungumzo na wateja ni muhimu ili kupata mauzo zaidi.

- Zungumza na wateja wako vizuri na kwa heshima, bila kujali umri wao. Usichelewe kuwahudumia, na wafanyie jambo la kipekee ili wapende zaidi kuja dukani kwako.
- Mazungumzo ya moja kwa moja na wateja wako huwapa mtazamo chanya.
- Weka maslahi ya wateja wako mbele, na wauzie bidhaa bora au zinazowafaa zaidi kwa bei ya ushindani.
- Toa diskaunti kwa bidhaa mbalimbali ili kusaidia kuwavutia wateja.

Kuelewa Wanachopenda Wateja

Wamiliki wa biashara lazima waelewe wanavyopenda wateja wao.

- Ikiwa utaelewa wanachopenda wateja, utawamudu wateja vizuri na kujenga msingi wa uaminifu na wateja.
- Kwa mfano, kujua aina ya shampoo wanayonunua mara kwa mara au aina ya sabuni wanayopenda.
- Ikiwa mteja hajui aina ya bidhaa unayouza dukani, unaweza kupendekeza bidhaa kutokana na ununuzi wa awali.
- Ukionyesha kujali maslahi ya wateja na wanavyovipenda, watapenda kuja dukani kwako .



Boresha Huduma kwa Wateja

- ✓ Chukua oda za mbali kutoka kwa wateja wanaopiga simu, wanaotuma arafa, au wanaowasiliana kwa WhatsApp.
- ✓ Pelekea wateja bidhaa makwao.
- ✓ Waambie wateja warudishe bidhaa ambazo zina dosari, na uwarudishie pesa, diskaunti, au mkopo wa dukani.
- ✓ Pewa mrejesho na wateja wa bidhaa mpya.
- ✓ Uwe na diskaunti maalum au mauzo siku za mapumziko.
- ✓ Pitisha diskaunti unazopokea kutoka kwa wasambazaji uwape wateja, na uweke ishara za kuvutia ili kuwasilisha ujumbe wa diskaunti.
- ✓ Zingatia kuandika mtu kufungua duka wakati au siku ambapo maduka mengine yamefungwa. Kwa mfano, fungua duka saa 2 asubuhi ikiwa wengine wanafungua saa 3:30 asubuhi.

Mteja akifurahia kuna uwezekano akapendekeza duka lako kwa familia na marafiki, jambo ambalo litasaidia kukuongeza wateja.



Onyeshwa Uzoefu Chanya Kwa Wateja

Hebu fikiria, unaingia dukani kununua viungo vya mapishi.

Wakati umesimama dukani, unagundua kuwa duka ni chafu, vitu vimemwagika mwagika kwenye sakafu, unahisi harufu ya kitu kilichooza, na bidhaa nyingi zina vumbi.

Utanunua viungo vyako vya mapishi kutoka kwa hilo duka? Kwanini au kwanini usinunue?



Ule muonekano wa duka la mwisho na hali uliyoiona kwa jumla, bila shaka haisemi, “Nunua mazao yetu fresh na matamu na vitu vya kula!” Bali inasema, “Usiwahi kuja hapa dukani. Bidhaa zetu ni mbaya!”

Kwa upande mwingine, muonekano wa hili duka unavutia! Rafu zake ni safi na zimepangwa vizuri, na zinaonekana kuwa safi sana kuliko lile duka lengine. Utakataa kununua vitu hapa?



- Muonekano wa duka lako moja kwa moja unaathiri uzoefu wa wateja kwa ujumla.
- Uzoefu wao utaonyesha ikiwa watanunua vitu.
- Safisha duka lako, panga vitu vizuri, na angalia mauzo yako yakizidi kukua!
- Uzoefu ambao ni hasi dukani unaweza kupunguza mauzo.

Uliza Mrejesho Kutoka Kwa Wateja Wako

Wateja wanaweza kukupa maelezo muhimu sana ya jinsi ya kuboresha huduma kwa wateja wako na biashara. Zingatia kutafuta njia za kukusanya mrejesho kutoka kwa wateja wako, ili uone ni nini wanapenda na kuchukua kuhusu duka lako.

Mbinu yako inatakiwa kuwa rahisi na moja kwa moja, ili wateja wapate muda wa kukupa majibu. Unaweza kupeana vichocheo ili kufanya wateja kutoa mrejesho, kama vile kuwaingiza kwenye mchezo wa bahati nasibu kwa kupata kuponi ya duka.

Kuna njia nyingi za kupata mrejesho kutoka kwa wateja wako:

- Dukani kwako, unaweza kuweka kisanduku cha mapendekezo na kufanya utafiti wa kujaza karatasi.
- Ikiwa una anwani za marua pepe za wateja wako, unaweza kutuma utafiti wa barua pepe. Unaweza pia kuweka utafiti wako kwenye soko lako mtandaoni au kwenye wavuti, na usome maoni kwenye ukurasa wa duka lako wa Facebook au mitandao ya kijamii ikiwa unao.



SEHEMU YA 2:

Kumshawishi Mteja Kununua Bidhaa Zaidi Au Bora na Upendekekezaji wa Bidhaa Kwa Mteja

Malengo: Kugundua mikakati ya kuongeza mauzo.

Sasa tuanze!



Kumshawishi Mteja Kununua Bidhaa Zaidi Au Bora na Upendekekezaji wa Bidhaa Kwa Mteja



Hebu wazia tukio hili...
Uko karibu kuuza kitu, na mteja
ameamua kununua bidhaa.
Utafanya nini?

Unamfungia
bidhaa zake na
kumuacha
aende zake?

AU

Je, utajaribu
kutafuta nafasi ya
kumshawishi
kuongeza
ununuzi wake?



Tunaweza Kutumia Mikakati Miwili Ili Kuongeza Mauzo Ya Mteja Binafsi na Ya Kwako.



Ushawishi wa Kumfanya Mteja kununua bidhaa zaidi au bora ina maanisha kutoa bei nafuu ya kitu au toleo bora zaidi. Fikiria kama vile unataka kuwaambia wateja ikiwa wanataka kuboresha ununuaji wao.



Upendekezaji wa bidhaa kwa wateja ina maanisha kupendekeza bidhaa inayohusiana na ile ambayo tayari iko kikapuni. Mfano unaweza kuwa, kupendekeza mteja kununua kibyoresha nywele ikiwa ananunua shampoo.



Jiulize Mwenyewe Haya Maswali Matatu Kabla Ya Kujaribu Kumshawishi Mteja Kununua Bidhaa Zaidi au Bora Au Kupendekeza Bidhaa Kwa Mteja.

- 1 Je, bidhaa hiyo ina sifa nzuri kuliko kitu anachonunua mteja?**

Ushawishi wa mteja kununua bidhaa zaidi au bora na upendekezaji wa bidhaa kwa mteja zinatumiwa tu wakati zina uhusiano na ununuzi wa mwanzo. Wakati unashawishi mteka kununua bidhaa zaidi au bora au kupendekeza bidhaa kwa mteja, hakikisha kuwa: a) ni toleo bora kuliko lile analonunua, au b) ni bidhaa ambayo inaendana na kitu alichonunua.
- 2 Je, wako tayari kutumia pesa zaidi?**

Ikiwa mteja amesema wazi kuwa ana uwezo wa kununua, au baada ya kununua bidhaa moja tu, basi heshimu matakwa yake na usijaribu kumuuzia kitu kingine.
- 3 Je, bidhaa hii kweli itamfaidi?**

Wakati mwingine, kumuongezea kitu kunaweza kumfanya akapenda kitu kingine, lakini hakitamfaidi mteja. Kwa mfano, Mteja wako amenunua taulo ndogo ya uso inayoendana na baadhi ya aina ya krimu ya kulainisha ngozi, hautakuwa upendekezaji mzuri wa bidhaa ikiwa hawana mahitaji nayo.

Ikiwa Jibu Ni “Ndio” Kwenye Maswali Yote Matatu, Basi Unaweza Kuendelea Kupendekeza Kununua Bidhaa Bora Zaidi Au Kuongeza.

Wafanye wateja waone na kufikiria thamani au faida wanayopata. Fuata “Kanuni ya 3.”

Mpe mteja nafasi tatu za kuchagua anachotaka kununua:

1. Waonyeshe bidhaa waliyotaka.
2. Waonyeshe mbadala – kitu ambacho bado kinauhusiana na bidhaa waliyotaka, Lakini labda chenye bei ya juu ama wastani.
3. Waonyeshe ndoto – kitu ambacho mteja anaweza kukipenda, lakini ambacho ni ghali.



Kuwa makini. Bidhaa unayopendekeza isizidi asilimia fulani ya gharama ya kitu halisi alichokitaka mteja.

Ikiwa mteja amenunua ghali chupa ya shampoo, inaleta maana ukipendekeza chupa ya kiboresha nywele cha bei ya chini; lakini ikiwa mteja amenunua kiboresha nywele cha bei nafuu, usijaribu kumuuzia shampoo kwa bei ghali.

Ongeza zawadi, vichocheo, au diskaunti kwenye ununuzi wa vitu zaidi.

Unaweza kuwapa motisha wateja wako kununua bidhaa zaidi ambazo unapendekeza kwa kutoa diskaunti kwenye kifurushi cha bidhaa. Kwa mfano, Unapendekeza kuwa ikiwa mteja amenunua shampoo na kiboresha nywele pamoja, atapata diskaunti ya asilimia 10% kwenye kifurushi cha bidhaa. Lakini kama hatanunua kiboresha nywele, atalipa bei ya kawaida ya shampoo.



Mambo Makuu ya Kuzingatiwa



1. Kujua bidhaa zako:

- Fahamu bidhaa zinazoendana pamoja vizuri, ili uweze kuwauzia wateja wakati unawapendekezea bidhaa.
- Ukumbuke bidhaa unazoweza kupendekeza kama mbadala au kama bidhaa ya “ndoto” ikiwa utataka kuwashawishi kununua bidhaa zaidi au bora.

2. Kujua wateja wako:

- Jaribu kuelewa bajeti ya wateja wako na motisha wao baada ya kununua baadhi ya bidhaa. Hii itakusaidia kuoanisha mahitaji yao wakati unapendekeza bidhaa mpya kwao.

3. Kuwa mbunifu:

- Leta mbinu tofauti zinazoweza kukusaidia kushawishi wateja kununua bidhaa zaidi au bora na kupendekeza bidhaa zako kwa wateja. Hizi zinaweza kuwa za kujaribu kubadilisha bidhaa mpya au kuongeza vichocheo.

4. Ifanye iwe rahisi:

- Usiwachoshe wateja wako kwa vitu vingi vya kuchagua. Hii inaweza kuwavunja moyo wateja wako kutonunua bidhaa unazowapendekezea.

SEHEMU YA 3: MIKAKATI YA MPANGILIO WA BIDHAA

Malengo: Kuelewa jinsi ya kupanga bidhaa kwa njia ambazo zitaleta mauzo.

Sasa tujifunze jinsi ya kupanga duka lako na bidhaa kwa njia ya kimkakati ili kuongeza faida na mauzo!



Mpangilio Wa Mbele ya Duka

Kuweka bidhaa zinazojulikana au zinazonunuliwa haraka mbele ya duka, zinazifanya kufikiwa kwa urahisi na wateja, na kusababisha bidhaa hizi kununuliwa haraka!



Mpangilio Wa Kiwango Cha Macho

- Mpangilio wa bidhaa kwenye kiwango cha macho ni mbinu bora ya kuongeza mauzo. Bidhaa itanunuliwa sana ikiwa iko kwenye kiwango cha macho ya wateja.
- Bidhaa yenye thamani ya bei ya juu mara kwa mara huwekwa kwenye rafu ya katikati ili watu waweze kuiona na kuinunua. Sehemu hii pia inaweza kutumiwa kwa bidhaa ambazo ni mpya sokoni.
- Wale wanaotafuta bidhaa nyingi za thamani ndogo huwa watazipata chini kiwango cha magoti.
- Vitu vikubwa ambavyo ni vizito kuinua, kama vile magunia ya mchele, yanafaa kuwekwa chini ili wateja wasipate shida kufikia.



Mpangilio wa Kupanga Vitu Sambamba / Karibu Karibu

- Baadhi ya bidhaa hukusudiwa kupangwa karibu za zingine.
- Mara kwa mara utaona vibanzi (chips) na vinywaji vikiwa karibu, kwa sababu kununua kimoja kunasababisha ongezeko la mauzo ya kingine.
- Kwa kupanga vitu karibu na vingine, ni kupendekeza bidhaa ambazo zinaendana pamoja, ambapo ni njia nzuri ya kupendekeza bidhaa kwa wateja.

Unaweza kufikiria bidhaa zingine ambazo zinaweza kupangwa karibu na nyengine?



Mpangilio wa Bidhaa zenye Thamani ya Juu

- Bidhaa zenye thamani ya juu huwa mazingira yake ni tofauti na ya kutatiza kuliko bidhaa za kila siku.
- Huwa ghali na viambato vyake huwa maalum vimepangwa kwa rangi tofauti kuliko viambato vya kila siku.
- Mahali na jinsi ambayo bidhaa imepangwa dukani inaweza kuvutia wateja kujihisi kama wananunua kitu maalum!



Mpangilio Kwenye Kaunta

- Maduka yanaweza kupanga bidhaa kwenye kaunta ambazo zitawavutia wateja sana. Kuamua ni bidhaa zipi za kutangaza inaweza kutegemea na hali ya hewa na bei ya bidhaa.
- Kwa mfano, panga bidhaa kwenye kaunta za bei rahisi, zinazonunuliwa kwa haraka ambazo hazihitaji mteja kuzingatia bei, kama vile bazooka au peremende. Wakati wa msimu wa mvua, panga miavuli kwenye kaunta, na wakati wa kiangazi weka miwani ya jua.
- Wakati wateja wanasimama kwenye kaunta kulipa bili, huwa kuna aina ya peremende, majarida, na bidhaa ambazo ni rahisi kubeba na vitabu ambavyo vinavyowavutia.



Leta Fikra Za Ubunifu

- Unaweza kuuza bidhaa ambazo muda wake wa kukaa umekaribia kuisha kwa kutoa bei ya diskaunti. Hivyo hivyo, unaweza kupendekeza diskaunti za kila siku kwa bidhaa mpya ambazo muda wake wa kukaa ni mfupi, kama vile mkate. Diskaunti hizi zinaweza kuongeza mauzo ya hizi bidhaa wakati siku inaelekea kuisha.
- Sampuli za bidhaa zinaweza kupangwa mbele ya duka au mahali zinapofaa ambapo zitawavutia wateja.
- Unaweza pia kuwasiliana na wasambazaji bidhaa au chapa kuratibia matamasha ya mauzo. Kwa mkakati huu, unahitaji kuwa na mtagusano mzuri na wasambazaji na wauzaji wa jumla ili kupata bei nafuu kwenye bidhaa.



SEHEMU YA 4: KUPANUA BIASHARA YAKO

Malengo: Kuelewa kwanini kutoa huduma nyingi na bidhaa kunaweza kusaidia biashara yako kukua.

Sasa tuangalie
jinsi unaweza
kupanua bidhaa
zako na huduma!



Upanuaji ni nini?

Upanuaji ni wakati biashara inaongeza bidhaa mpya dukani au kutoa huduma mpya.

Upanuaji wa biashara yako unaweza kuongeza mauzo yako na faida, kwasababu utavutia wateja wengi wenye mahitaji tofauti na matakwa. Kuna uwezekano pia wateja kuchagua biashara yako ikiwa wanaweza kununua bidhaa nyingi wanazohitaji kwa duka lako, kwa kuwa hii itawapunguzia dhiki ya kuzunguka maduka mengi wakinunua vitu vyao.

Baadhi ya mbinu unazoweza kutumia kupanua biashara yako ni:

- kuongeza bidhaa mpya, au kupanua kiwango cha idadi ya bidhaa zilizopo.
- kutoa huduma mpya, kama vile kuwapelekea wateja bidhaa zao nyumbani au kuwapelekea mahali wanapoweza kuchukua kwa urahisi.
- kusajili duka lako ili kutoa huduma ya pochi ya simu au mobile money.



Upanuaji wa Bidhaa

Kabla hujaongeza bidhaa yoyote ya ziada, unaweza kufanya utafiti mdogo kwa wateja wako ili kupata picha ya mahitaji yao, matakwa na wanavyopenda.

Kwa kufanya shughuli hii, unakuwa na ukaribu na wateja wako na kuwaonyesha kuwa unajali maoni yao.

Wakati unataka kupanua bidhaa zako, unaweza kuzingatia kufanya uwekezaji kwenye kuikuza. Kwa mfano, unaweza kununua jokofu ikiwa wateja wako wanaonekana kuwa wanahitaji vinywaji baridi na aiskrimu. Jokofu linaweza kuwa uwekezaji unaofaa kwa kuwa bidhaa zinanunuliwa na utaona ongezeko la mauzo kwa hizo bidhaa.



**Sasa
Tujadiliane!**

**Umepanua
vipi biashara
yako?**

**Unaweza
kufikiria njia
zingine zozote za
kupanua
biashara yako?**

**Faida zingine
zaidi za
upanuaji wa
biashara ni
zipi?**



SEHEMU YA 5: TUMIA MASOKO YA KIDIJITALI

Malengo:

1. Kujifunza kuhusu nafasi za kidijitali kwenye taaluma ya masoko na biashara.
2. Kutambua mikakati ya kushindana na majukwaa ya biashara kubwa za kielektroniki.

Uko tayari
kujifunza kuhusu
masoko ya
kidijitali?



**Sasa
tujadiliane!**

**Ni masoko
gani ya
kidijitali una
uzoefu nayo?**

**Kuna yeyote
mwenye ukurasa
wa mitandao ya
kijamii ya
biashara zao?**

**Kuna yeyote
anaweza kufikiria
faida zozote za
kutumia masoko
ya kidijitali?**



Masoko ya Kidijitali

Masoko ya kidijitali yanaweza kuwa kifaa muhimu cha biashara yako. Masoko haya yanakuunganisha na wateja wako kupitia majukwaa mtandaoni ambapo unaweza kutangazia bidhaa zako. Wateja wako wanaweza pia kusakura bidhaa zako, kuagiza, na wakati mwingine hata kupelekewa manyumbani mwao.

- Unaweza kupata wateja ambao hawatakuwa na muda wa kuja kwenye biashara yako, au kwa sababu zingine.
- Kuingia mtandaoni kunakupatia ushindani mkali dhidi ya biashara zingine ambazo hazionekani mtandaoni.
- Kuonekana mtandaoni kutaifanya biashara yako kutokuwa na hali ya udhaifu isiyotazamiwa, kama vile majanga ya kumaumbile au tandavu, ambapo hutaweza kuwa dukani.
- Masoko ya kidijitali yanaweza kuja kwa mifumo tofauti. Baadhi yanapatikana kama program, na mengine ni wavuti. Huwa unaweza kutumia ima simu ya kisasa, tableti, au kompyuta kufikia kufukia haya majukwaa ya mtandaoni.



Mifano ya Masoko ya Kidijitali

	Jumia	Lazada	Mercado Libre
MKOA	Afrika	Asia ya Kusini	Marekani ya Kusini
MAELEZO	Jumia ni soko la kidijitali linalopendwa Afrika, likiendesha shughuli zake kwa zaidi ya mataifa 10 ikiwemo Nigeria, Kenya na Tanzania.	Lazada Group ni soko la kidijitali linaloongoza Asia ya Kusini na linaonekana kuwepo Indonesia, Malaysia, Ufilipino, Singapore, Thailand na Vietnam.	Mercado Libre ndio soko kubwa la kidijitali Marekani ya Kusini, likiendesha shughuli zake kwa zaidi ya mataifa 18 ikiwemo Mexico, Argentina, Brazili, Kolombiana Chile.
NYENZO ZA KUJIFUNDISHIA	<u>Video: Jinsi ya kusajili akaunti ya muuzaji</u>	<u>Makala: Jinsi ya kuongeza bidhaa na maelezo mafupi yaliyotengenezwa kukidhi mahitaji</u>	<u>Makala: Muongozo wa kina wa jinsi ya kutumia jukwaa la mtandaoni</u>

Jinsi ya Kutumia Masoko ya Kidijitali

CHAGUA JUKWAA LINALOKUFAA.

1

Anza kwa kufanya utafiti wa masoko ya kidijitali ambayo yanapatikana kwenye eneo lako na yanapendwa na wateja. Zingatia kuwa ni jukwaa gani linakufaa zaidi kulingana na aina ya bidhaa unazouza.

JISAJILI KAMA MUUZAJI.

2

Majukwaa mengi yana miongozo ya kina ya jinsi ya kujisajili kama muuzaji. Huu huwa ni mchakato tofauti na ule wa kujisajili kama mnunuzi.

Hasa unahitaji anwani ya barua pepe na nambari ya simu ili kuthibitisha akaunti yako uuzaji.

BORESHA MAELEZO YAKO MAFUPI.

3

Hakikisha unajumuisha maelezo ya msingi kuhusu duka lako, kama vile saa za utendaji kazi na mahali. Weka bidhaa zako zote ili wateja wako waone. Unaweza pia kupiga picha bidhaa zako na kupachika. Washa viashiria vya soko ili usipitwe na oda.

Tumia Mitandao Ya Kijamii Kutangaza Biashara Yako



Mitandao ya kijamii ni kifaa muhimu cha kutangazia biashara yako.

Kupitia programu za mitandao ya kijamii, unaweza kuwasiliana na wateja, kutangaza biashara yako, na kuwatumia taarifa za biashara inavyokwenda, kama vile kuingia kwa bidhaa mpya au kuanza mauzo mapya.

Zingatia kuchagua jukwaa linalopendwa kwenye eneo lako na miongoni mwa wateja wako, kama Instagramu, Facebook, Pinterest, au WhatsApp.

Anza kwa kuandika maelezo mafupi ya biashara yako na kutafuta wafuasi kwa kujishughulisha kwenye jukwaa. Hakikisha kuchapisha maudhui mara kwa mara na kuwasiliana na wateja. Pia, fuatilia sehemu ya maoni kwenye kile ulichopachika na kujibu maoni mara kwa mara.

Unaweza pia kuona ikiwa washindani wako wanatumia mitandao ya kijamii kutangaza biashara zao. Kufanya utafiti wa washindani unaweza kukusaidia kupata mawazo mapya ya ukurasa wako mwenyewe wa mtandao wa kijamii.

Je, una akaunti ya mtandao ya kijamii uliyofungua ya biashara yako?

Unatumia majukwaa gani ya mitandao ya kijamii?



Andika Maelezo Mafupi Kwenye Google Maps

Google Maps inatoa maelezo ya pale maduka yalipo, wakati yanafunguliwa, na bidhaa yaliyo nazo. Wateja wengi huangalia Google maps kuamua ni duka gani wataenda kununua vitu. Biashara yako ikionyeshwa Google Maps, inakupa nafasi nzuri ya kuonekana na inaweza kusaidia kuvutia wateja.



1

Tembelea <https://www.google.com/business/> na unaweza kuingia kwenye akaunti yako ya Google My Business iliyopo ama utengeneze akaunti ya bure.

2

Alafu, tumia upao wa utafutaji kuandika ndani jina la biashara yako. Biashara yako ikionekana, basi tayari imeorodheshwa. Mtu yeyote anaweza kuweka biashara yake kwa Google Maps, ambapo ndio sababu biashara yako inaweza kuwa tayari imeorodheshwa.

3

Ikiwa biashara yako ikionekana, utahitajika kuonyesha na kuthibitisha kuwa unaimiliki hiyo biashara.

Ikiwa biashara yako haitaonekana, bonyeza “Unda biashara kwa jina hili.” Kisha utaruhusiwa kuingiza jina la biashara yako, aina ya biashara, mahali, eneo la huduma, na maelezo ya mawasiliano. Ukishamaliza kujaza maelezo haya, Google itakupa nafasi za kuchagua ili kuthibitisha kuwa wewe ndiye mmiliki wa hiyo biashara, kama vile kutuma kodi ya uthibitisho kupitia barua, barua pepe, au kupiga simu.

4

Biashara ikishathibitishwa, utakuwa na uwezo wa kutengeneza mahitaji zaidi ya kukidhi ukurasa wako wa biashara na kuongeza vitu kama saa zako za kufungua biashara, maelezo na picha.

Kutumia WhatsApp Business

WhatsApp ndiyo program tumizi ya arafa inayopendwa sana ulimwenguni, na hata inakupatia nafasi ya kuchagua kuwa na WhatsApp Business Account. Ukiwa na akaunti hii, unaweza kutangaza na kuuza bidhaa zako, kuwasiliana na wateja, na kutuma hali iliyopo kuhusu biashara yako.



1

Ili kuanza, pakua programu ya WhatsApp Business kutoka kwenye hifadhi ya program (app store). Ikiwa huna akaunti iliyopo, tengeneza mpya. Na ukiwa unayo akaunti, unaweza kuhamisha historia ya mawasiliano ya arafa zako zote na mitandao. Kisha utaruhusiwa kuweka jina la biashara yako, aina ya biashara, na picha ya biashara.

2

Alafu, anza kutengeneza maelezo mafupi ya biashara yako. Unaweza kuongeza maelezo ya biashara yako, saa za utendaji kazi, anwani, na maelezo ya mawasiliano.

3

Ukimaliza kutengeneza maelezo mafupi, tembelea katalogi ili kupakia picha na maelezo ya bidhaa zako na kutoa maelezo ya bei.

4

Sasa kwa kuwa maelezo mafupi na katalogi imekamilika, unaweza kuanza kutangaza bidhaa zako kwa anwani za mawasiliano na kuanza kupokea oda.

5

Anza kutumia akaunti yako. Maombi yako yakikubaliwa, unaweza kuanza kutumia akaunti yako kwa mahitaji yako yote ya kifedha.

Vidokezo vya Utangazaji wa Biashara Kidijitali

Kwenye majukwaa ya kidijitali, maelezo yako mafupi yanatakiwa kuwa ya kuvutia kama ambavyo duka lilivyo. Hapa kuna baadhi ya vidokezo vya kuzingatia:



Piga picha bidhaa zako kwa ubora wa hali ya juu na kuzipakia.



Jumuisha maelezo kamili na mafupi ya bidhaa zako.



Toa maelezo ya wakati halisia mara kwa mara kuhusu saa za utendaji kazi, bidhaa na matangazo.



Chapisha mara kwa mara kwenye ukurasa wako wa mitandao ya kijamii ili machapisho yako yawafikie wateja.



Seti duka lako la kidijitali kioto ili kupendekeza vitu kwa wateja ambavyo vinanunuliwa pamoja.



Tengeneza Chapa ya picha nzuri na ya kipekee.



Toa kuponi kwa wateja ambao wanapendekeza marafiki kwa duka lako la mtandaoni.



Jumuisha maelezo ya mawasiliano kwenye ukurasa wako ili wateja wakufikie.

Mafanikio ya Kutumia Biashara Kielektroniki



Unaweza kufaidi sana wakati unauzia kwenye wavuti mkubwa wa Kibiashara, wavuti hizi pia zinaweza kufanya biashara

ndogo ndogo kuwa na wakati mgumu kukua mtandaoni kwa kuwa zinahusisha ushindani wa biashara nyingi.

Hata hivyo, kuna mikakati mingi ambayo unaweza kutumia kama mjasiriamali ili kuifanya biashara kunawiri zaidi ya zingine, ima kwa kuchagua kuuza mtandaoni au kwa duka lako la kawaida.

Jinsi Ya Kufanya Biashara yako Kunawiri



Boresha utunzaji wa wateja. Kwa biashara ndogo, faida yako ya ushindani ni kuwa, unaweza kuwa na mtagusano wa karibu na wateja wako. Kuboresha huduma kwa wateja na mara kwa mara kuwasiliana na wateja inaweza kusaidia kujenga msingi mzuri wa uadilifu kwa wateja ambao wataendelea kuchagua biashara yako.



Kujua washindani wako. Fanya utafiti kwenye majukwaa ambayo yanatumiwa sana na wateja wa eneo lako. Tathmini bei zao, bidhaa walizonazo na zile ambazo hawana, huduma zao za usafirishaji, na uzoefu wa jumla wa utumiaji. Hii inaweza kukusaidia kutambua sehemu ambazo unaweza kung'ara kwenye ushindani, kama vile kuwa na bidhaa tofauti tofauti.



Kuwa na Wapambe. Soko la wapambe ni kitengo cha wateja wenye mahitaji ya kipekee na vitu wanavyovipenda. Unaweza kuwa na wapambe kwa kuzingatia eneo maalumu la wateja au kwenye baadhi ya aina ya bidhaa. Kwa kutoa huduma au bidhaa ambayo wateja hawawezi kuipata mahali popote pale. Unaweza kupata nafasi nzuri ya ushindani dhidi ya wauzaji ambao hawana hivyo vitu.

Jinsi Ya Kufanya Biashara yako Kunawiri



Sisitiza mazingatio yako ya kijamii au mazingira. Siku hizi, wateja wana ufahamu zaidi wa athari ya kimazingira na kijamii ya wanachopenda kununua. Unaweza kuwa makini zaidi kwa kuchagua bidhaa rafiki na wasambazaji wenyeji wa kudumu. Unaweza pia kuteua haya matakwa kwenye duka lako au kwenye wavuti wako ili wateja wako wajue kuwa hizi mada ni muhimu kwako na biashara yako.



Kuboresha mashauri na Wasambazaji. Njia moja ya kupunguza gharama ni kuboresha ujuzi wako wa kufanya mashauri na wasambazaji. Kwanza, unahitajika kukusanya maelezo ya bei zinazotolewa na wasambazaji wengine na kulinganisha na bei zinazotolewa na wasambazaji wako. Kisha jenga uhusiano mwema na wasambazaji wako. Mawasiliano ya mara kwa mara na mtagusano mzuri wa jumla wa kibiashara unaweza kuwafanya wasambazaji wako kuwa na nia ya kufikiria tena bei zao. Tayarisha bei nzuri, inayokubalika na isiyokubalika ambayo unanua kulipa, na jaribu kuelewa kuwa hizi bei ni za nini kwa wateja wako. Tumia maelezo uliyonayo kimkakati; huhitajiki kufichua kila kitu unachojua mara moja.

Vidokezo Vya Kutumia Masoko Ya Kidijitali Kwa Usalama

Masoko ya kidijitali yanaweza kutoa nafasi bora na salama kukuza biashara yako.

Hata hivyo, lazima uchukue tahadhari wakati unayatumia ili kuhakikisha kuwa wewe na biashara yako mnalindwa:



Usipeane nywila zako (maneno ya siri) ya akaunti zako na majukwaa. Unahitajika pia kutumia nywila tofauti kwa kila jukwaa na akaunti, na kuzibadilisha mara kwa mara.



Ikiwa mteja ataagiza bidhaa nyingi, unaweza kuomba ulipwe arubuni au kabla (ikiwa jukwaa tayari halina mahitaji haya).



Usipeane maelezo yako binafsi kwa wateja kwenye majukwaa haya. Tumia anwani za biashara yako, anwani za barua pepe, na nambari za simu.

NYENZO YA KUFUNDISHIA

Jifunze kuhusu Masoko ya Kidijitali na Hey Sister



Masomo ya Hey Sister

Somo la 25: Ni jinsi gani ninaweza kutumia simu yangu kidijitali kupanua mauzo?



Sasa Elezea kwa Ufupi!



Sasa
orodhesha
uliyojifunza.

Jinsi ya kutangaza biashara yako:

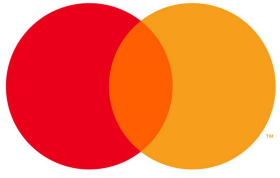
- Wajue wateja wako
- Kumshawishi mteja kununua bidhaa zaidi au bora na upendekezaji wa bidhaa kwa mteja
- Mikakati ya mpangilio wa bidhaa
- Kupanua biashara yako
- Tumia Masoko ya kidijitali



Tuma mashaka yako na
maswali!

Je, uliona kikao kuwa cha
manufaa?

Je, utatumia mawazo yoyote
uliyofunzwa leo? Ikiwa ndio,
yapi?



USAID
KUTOKA KWA WATU
WA MAREKANI

STRATEGIC
IMPACT
ADVISORS



www.siaedge.com

Laini ya Pili
Laini ya Tatu

