

# **13. Kununua na kuuza pembejeo za kilimo**

**Mada ya 13c**

**Jinsi ya kutabiri mauzo  
ya pembejeo za kilimo**

# JARIDA LA UHAKIKA

## 13. Kununua na kuuza pembejeo za kilimo

**Mada ya 13c:** Jinsi ya kutabiri mauzo ya pembejeo za kilimo

Ili kuepuka kubakisha bidhaa mwishoni mwa msimu au kuishiwa na bidhaa, ni muhimu kujua kiasi na wakati bidhaa zitakapouzwa katika mwaka. Wauzaji wengi **hubashiri mauzo** kutohana na uzoefu wao (kilichouzwa mwaka uliopita), ambao ni mwanzo mzuri. Hata hivyo, kuna njia zingine za kutabiri mauzo ya mwaka unaofuata. Maswali yafuatayo lazima yajibiwe:

### 1. Ni mimea gani wakulima wangu hukuza?

Kwanza, lazima ujue mimea inayokuzwa katika eneo lako. Unaweza kupata habari hii kuititia kuongea na maafisa wa nyanjani, wakulima, au wauzaji pembejeo wengine na kuaangalia mimea inayokua shambani na inayouzwa sokoni.

### 2. Ni shughuli gani zinafanyiwa kila mmea na kwa wakati upi?

Kwa kila mmea, mkulima lazima atayariske shamba, apande mbegu, achangamshe kukua, adhibiti wadudu waharibifu, avune, n.k. Shughuli hizi hufanywa kwa taratibu fulani. Mkulima hawezi kuvuna kabla ya kudhibiti wadudu waharibifu. Wauza pembejeo lazima wawe na orodha ya shughuli hizi katika msimu.

### 3. Ni aina gani ya bidhaa ambazo wakulima wanahitaji katika kila shughuli?

Wakulima wanahitaji bidhaa fulani kwa shughuli mbalimbali zinazohusishwa na kila mmea. Kwa mfano, viuwadudu vya kudhibiti capsid katika kakao havifai kutumiwa kwa mboga. Ni muhimu kujua aina ya mbegu zinazohitajika, ni wadudu waharibifu wagani wa kudhibitiwa, n.k.

### 4. Ni wakati gani bidhaa zinfaa kuagizwa?

Sumu ya kuvu haihitajiki wakati wa upanzi wa mbegu. Kila pembejeo ya kilimo inahitajika kwa wakati fulani wa msimu. Ni muhimu kujua wakati kila pembejeo itahitajika ili kuhakikisha bidhaa sahihi zimebekwa kwa wakati zinapohitajika. Unapoagiza bidhaa, inafaa ukumbuke muda wa kungoja (muda kati ya kuagiza bidhaa na kuzipokea).

### 5. Ni nini wakulima wana uwezo wa kununua?

Wakulima hawatanunua bidhaa zote wanazohitaji. Wakulima wengi hushughulika tu kukiwa na tatizo. Mojawapo ya wajibu wa mwuza pembejeo ni kuwashauri wakulima jinsi ya kuepuka shida hizi, lakini wakulima bado watanunua tu walicho na uwezo wa



kununua. Ni vizuri kutafuta vibadala vya bidhaa mbalimbali, kwa sababu bidhaa badala ya bei nafuu huwepo wakati mwingine. Hata hivyo, jihadhari na bidhaa ghushi na zisizo halali. Kuwauzia wateja wako bidhaa nafuu ambazo hazifanyi kazi, hakutakuongeza mauzo yako; mauzo yatapungua, kwa sababu wateja watakutoroka

**6. Ni wateja wangapi watanunua bidhaa zako?**

Ni vigumu kuamua kwa uhakika idadi ya wateja wanaopanda mimea fulani na wangapi watakaonunua bidhaa zako. Unaweza kukadiria kutokana na mauzo ya mwaka uliopita na ushauri wa wauza pembejeo wengine, maafisa wa nyanjani, na wateja.

# MWONGOZO

## 13. Kununua na kuuza pembejeo za kilimo

**Mada ya 13c:** Jinsi ya kutabiri mauzo ya pembejeo za kilimo

**Vifaa vinavyohitajika:**

- Ubao ulio na makaratasi
- Markers (1 nyeusi, 1 bluu, 1 kijani, 1 nyekundu)
- Kadi za rangi
- Karatasi kubwa

**Muda unaohitajika:** Dakiki 45

**Maandalizi:**

- Makaratasi ya kufungua kurasa yilio na kichwa: *Misingi ya Biologia ya Mmea*
- Karatasi lililo na kichwa: *Kutabiri mauzo na maandishi:*
  1. *Ni mimea gani wateja wanapanda?*
  2. *Ni aina gani za bidhaa zinazohitajika?*
  3. *Ni wakati upi bidhaa zitahitajika?*
  4. *Ni nini wana uwezo wa kununua?*
  5. *Ni wateja wangapi watanunua?*
- Karatasi kubwa linalo orodhesha miezi ya mwaka (tazama picha ya 1)

## Mwanzo

**Usikivu:** Uliza washiriki: Ni nani anaweza kutabiri yajao kwa kusoma majani ya chai? Labda watacheka na kusema hakuna yeyote. Waambie kwamba hakuna yule anayeweza kutabiri yajao, lakini itasaidia kwa wauza pembejeo kujua ni kiasi gani watauza katika mwaka mmoja. Kwa bahati nzuri, kuna njia zingine za kutabiri mauzo.

- Kichwa:** Waambie kichwa : *Jinsi ya kutabiri mauzo ya pembejeo za kilimo.*
- Kusadikika:** Elezea uzofu wako katika biashra ya pembejeo za kilimo.
- Malengo:** Kuonyesha jinsi ya kutabiri mauzo ya pembejeo za kilimo.
- Manufaa:** Kujua kiasi utakachouza katika mwaka kunaweza kukusaidia kuepuka kupoteza pesa kwa kuwa na bidhaa zilizopitisha muda wa mwisho wa matumizi au kupoteza wateja kwa kuishiwa na bidhaa katikati mwa msimu.
- Mwelekeo:** Katika kipindi hiki, tutaangazia kutabiri mauzo ili kuamua kiasi cha bidhaa cha kuweka. Hatutajadili jinsi ya kuongeza mauzo.

## Wasilisho

### Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Waambie washiriki kwamba **wanapotabiri mauzo**, watahitajika kujibu **maswali** fulani. Bandika karatasi lililo na kichwa: *Kutabiri mauzo* ukutani. Waambie kwamba tutajadili kila swali moja baada ya lingine.
2. Anza na swali la kwanza: **Ni mimea gani wakulima wangu hukuza?** Uliza washiriki kutaja mimea mikuu katika maeneo yao. Wakishataja michache, waulize walipataje habari hii? Waambie kwamba unaweza kujua kwa kuuliza maafisa wa nyanjani, wakulima, wauza pembejeo wengine, na kuangalia mimea ilioko shambani na inayouzwa sokoni. Waulize kuchagua **bidhaa moja** ambayo tutaitumia kama mfano.
3. Endelea na swali la pili: **Ni shughuli gani zinafanyiwa kila mmea?** Bandika karatasi kubwa lililo na miezi ya mwaka kwenye ukuta. Eleza kwamba kwa kila mmea mkulima lazima atayariske shamba, apande mbegu, achangamshe kukua, adhibiti wadudu waharibifu, avune, n.k. Shughuli hizi hufanywa kwa taratibu fulani. Mkulima hawezu kuvuna kabla ya kudhibiti wadudu waharibifu. Wauza pembejeo lazima wawe na orodha ya shughuli hizi katika msimu.
4. Uliza washiriki **wawili wajitolee** kukusaidia. Uliza wale washiriki wengine ni shughuli gani zinazofanywa? Shughuli ikitajwa, wacha aliyejitolea aandike shughuli hiyo kwenye kadi ya rangi. Halafu uulize ni lini shughuli hii hufanywa. Yule mwingine aliyejitolea abandike kadi kwenye karatasi kubwa kwa mwezi sahihi. Washukuru walijitolea shughuli zote zikisha orodheshwa.
5. Enda kwa swali la tatu: **Ni aina gani ya bidhaa ambazo wakulima wanahitaji katika kila shughuli?** Uliza wa kujitolea wengine wawili kukusaidia. Jadili aina ya bidhaa zinazohitajika kwa kila shughuli zilizo orodheshwa na kubandikwa kwenye karatasi kubwa. Aliyejitolea mmoja aandike bidhaa kwenye kadi ya rangi. Tumia kadi moja kwa kila bidhaa. Wa kujitolea wa pili abandike bidhaa chini ya shughuli. Hakikisha mbegu, mbolea, na viuawadudu (bidhaa tofauti) vinatajwa. Wanaweza hata kutumia majina ya chapa. Ukimaliza, washukuru walijitolea.

6. Endelea na swali la nne: **Ni lini bidhaa zafaa kuagizwa?** Ongeza kwamba ni muhimu kujua ni **lini** kila bidhaa inahitajika ili iagizwe kwa kiasi na wakati sahihi. Unapoagiza bidhaa kumbuka muda wa kungoja (kati ya kuagiza na kupokea bidhaa). Kwa kila bidhaa, uliza itachukuwa muda gani kuagiza na uandike muda huo kwenye karatasi kubwa.
- Kumbuka:** Mfano wa majibu kwa maswali 2, 3, na 4 uko kwa picha ya 2.
7. Endelea na swali la tano: **Ni nini wakulima wana uwezo wa kununua?**
8. Eleza kwamba wakulima hawatanunua bidhaa zote wanazohitaji. Wakulima wengi **hushughulika** tu kukiwa na **tatizo**. Mojawapo ya wajibu wa mwuza pembejeo ni kuwashauri wakulima jinsi ya kuepuka shida hizi, lakini wakulima bado watanunua tu walicho na **uwezo wa kununua**. Ni vizuri kutafuta vibadala vya bidhaa mbalimbali, kwa sababu bidhaa badala ya bei nafuu huwepo wakati mwingine. Hata hivyo, jihadhari na bidhaa ghushi na zisizo halali. Kuwauzia wateja wako bidhaa nafuu ambazo hazifanyi kazi, hakutakuongeza mauzo yako; mauzo yatapungua, kwa sababu wateja watakutoroka. Mwangalie kwa karatasi kubwa pamoja na uulize washiriki ni bidhaa gani wanafikiri wakulima wana uwezo wa kununua. Unaweza kuweka bidhaa kulingana na kipaumbele.
9. Endelea kwa swali la sita: **Ni wateja wangapi watanunua bidhaa zako?** Eleza kwamba ni vigumu kuamua kwa uhakika idadi ya wateja wanaopanda mimea fulani na wangapi watakaonunua bidhaa zako. Unaweza kukadiria kutockana na mauzo ya mwaka uliopita na ushauri wa wauza pembejeo wengine, maafisa wa nyanjani, na wateja. Uliza washiriki kama wanaweza kujua idadi ya wateja watakaonunua bidhaa iliopewa kipaumbele cha kwanza katika eneo lao. Usijadi, waache washiriki wachache tu wakadirie nambari fulani.

## Malizia

- Muhtasari:** Peana muhtasari kwa kuwaambia kwamba ni muhimu kutabiri mauzo ili kuzuia kuwa na bidhaa zilizopita muda wa mwisho wa matumizi au kuishiwa na bidhaa ambazo wateja wanazihitaji. Taja maswali yanayohitaji kujibiwa.
- Maswali:** Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.
- Tathmini:** Waulize kwa nini ni muhimu kutabiri mauzo. Waulize kurudia maswali. Waulize kutafuta ni bidhaa gani wakulima wanahitaji.
- Hatua fuatilizi:** Kufikia sasa, tumejifunza jinsi ya kununua bidhaa, kudhibiti uwekaji wa bidhaa, na jinsi ya kutabiri mauzo. Wauza pembejeo wanapotumia maarifa haya, wataepuka kupoteza pesa kwa kuwa na bidhaa zilizopita muda wa mwisho wa matumizi na watatosheleza wateja wao.

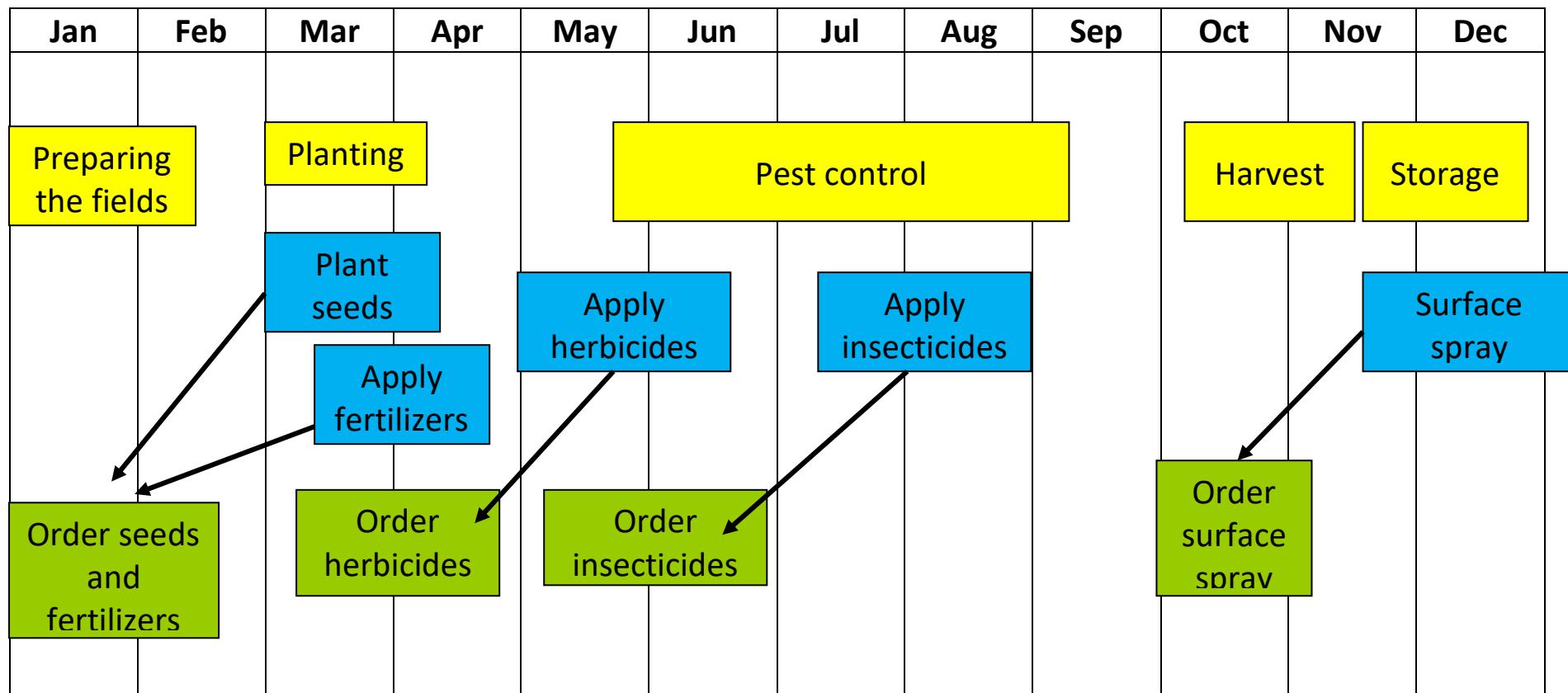
Sambaza **makaratasi ya taarifa ya maelezo** kwa washiriki wote.





# PICHA 1

# PICHA 2





**Note:** Try to be more specific by adding product names as much as possible.