

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 38a

**Wateja wako ni kina
nani?**

JARIDA LA UHAKIKA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 38a: Wateja wako ni kina nani?

Mteja ni nani?

Mteja ni mtu yeyote unaemuuzia bidhaa au huduma. Ni muhimu kufahamu watu wanaoweza kuwa wateja, kwa sababu watanunua bidhaa zako.

Ili kutambua walio wateja na walio na uwezo wa kuwa wateja hapo mbeleni:

- Tekeleza uchanganuzi wa soko ili kutambua wateja halisi.
- Ongea na wanachama wa vikundi ulivyovitambua (wateja wa sasa na walio na uwezo wa kuwa wateja).
- Ongea na wauzaji bidhaa wengine.

Walio na uwezo wa kuwa wateja ni:

- **Wakulima binafsi** wanaokuza bidhaa mbalimbali.
- **Vikundi vya wakulima:** Hivi ni vikundi vya wakulima vilivyo na lengo moja. Vikundi vinaweza kupangwa kulingana na bidhaa vinazonunua au kulingana na mahali vinapotoka.
- **Serikali ya mitaa:** Serikali ya mitaa wakati mwingine hupatia wakulima huduma za nyanjani. Maafisa wa kilimo wa nyanjani wanahitaji pembejeo za kilimo ili kuonyesha wakulima jinsi ya kutumia bidhaa hizo. Serikali kwa wakati mwingine hupatia wakulima pembejeo za kilimo zilizoteremshwa bei au bila malipo.
- **Miradi:** Zipo miradi mingi sana katika sekta ya kilimo zinazotekelezwa na mashirika yasio ya serikali (NGOs), wafadhili (kama vile USAID au benki ya dunia), au wahusika wa kiufundi (IFDC, Chemonics, n.k.). Baadhi ya miradi hizi zinahitaji pembejeo za kilimo kwa shughuli za maonyesho shambani, mafunzo ya kiufundi, n.k.
- **Wauza pembejeo za kilimo wengine:** Mwuzaji mwingine aliyeishiwa na bidhaa fulani anaweza kununua kutoka katika duka lako na kuuza bidhaa hiyo. Labda hatapata faida ya kawaida lakini wateja wake watafurahi na kutoshelezwa.
- **Wengine:** Hawa wateja hawahitaji pembejeo za kilimo mara kwa mara au kwa ajili ya biashara. Watazihitaji mara moja moja (kama vile, kunyunyizia mbu shambani).

Ni **muhimu** kufahamu mambo yafuatayo kuhusu walio na uwezo wa kuwa wateja:

- Matakwa na mahitaji yao



- Kile wanachoweza kununua (uwezo wa kununua)
- Makazi yao
- Kama watapenda kununua kutoka katika duka lako
- Wanaotarajia (kama vile huduma au ushauri)

MAELEZO YA ZIADA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 38a: Wateja wako ni kina nani?

Mteja ni nani?

Mteja ni “mtu ambaye, kwa kuendeshwa na upendeleo wa kibinafsi, ana chaguo la kuja kwako kununua bidhaa au huduma yako au kwenda mahali pengine” (dondoo la Linda Goldzimer).

Kama mwuzaji wa pembejeo za kilimo hajui wanaoweza kuwa wateja wake, hawezi kuuzua bidhaa zake. Wateja wote wana matakwa na mahitaji tofauti. Ili kuanzisha biashara na kutosheleza wateja, wauza pembejeo za kilimo lazima watafute maarifaa mara kwa mara kuhusu wanaoweza kuwa wateja wao.

Walio na uwezo wa kuwa wateja na matakwa yao **yatabadilika** kwa sababu soko litabadilika. Ili kuwa na habari ya kisasa kuhusu wateja wanaotarajiwa, wauza pembejeo za kilimo wanafaa watekeleze uchanganuzi wa soko na waongee na wateja wa sasa na wanaotarajiwa na wauza pembejeo za kilimo wengine mara kwa mara—sio tu biashara inapofunguliwa mara ya kwanza.

Habari inaweza kusanywa kwa **njia isio rasmi** (kutazama, kuongea na watu, n.k) au kwa **njia rasmi** (kama vile kutumia vidadisi). Kidadisi ni orodha ya maswali ya kukamilishwa na kikundi fulani cha watu. Kwa mfano, mwuzaji anaweza kutengeneza kidadisi na kuuliza wanachama wa kikundi cha wakulima kukikamilisha. Maswali yanaweza kujumuisha: Ni mara ngapi unanunua pembejeo? Ni pembejeo zipi wewe hununua? Unazinunua wapi? Ni pesa ngapi unatumia kwa mwaka katika kununua pembejeo? Unapata ushauri wowote unaponunua pembejeo hizo?

MWONGOZO

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 38a: Wateja wako ni kina nani?

Vifaa vinavyohitajika:

- Ubao ulio na makaratasi
- Markers (1 nyeusi, 1 bluu, 1 kijani, 1 nyekundu)

Muda unaohitajika: Dakiki 45

- Maandalizi:** Makaratasi ya kufungua kurasa yalio na kichwa: *Wateja wako ni kina nani?*

Mwanzo

- Usikivu:** Uliza kama yeyote anaweza kufafanua maana ya mteja. Mteja ni mtu unayemuuzia bidhaa au huduma.
- Kichwa:** Waambie kichwa: *Wateja wako ni kina nani?*
- Kusadikika:** Elezea uzoefu wako katika elimu ya soko.
- Malengo:** Kueleza ni nani wanaoweza kuwa wateja na habari gani wauza bidhaa za kilimo wanafaa kufahamu juu yao.
- Manufaa:** Ni muhimu kufahamu ni nani wanaoweza kuwa wateja, kwa sababu watanunua bidhaa zako.
- Mwelekeo:** Hiki kitakuwa kipindi kifupi ambapo tutaangazia maarifa ya kimsingi.

Wasilisho

Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Ili kujua ni nani wanaoweza kuwa wateja, wauza pembejeo za kilimo wanafaa kufahamu ni nani hununua bidhaa katika eneo lao. Uliza kama kuna yeyote anayejua vile tunavyoweza kupata habari hii. Hii inaweza kufanywa kupitia:

- Kutekeleza uchanganuzi wa soko ili kutambua wateja halisi wanaonunua
 - Kuongea na wanachama wa vikundi ulivyovitambua (wateja wa sasa na walio na uwezo wa kuwa wateja).
 - Kuongea na wauzaji bidhaa wengine.
2. Matokeo ya uchunguzi wako labda ni orodha ya wanaoweza kuwa wateja. Onyesha karatasi ilio na kichwa: *Wanaoweza kuwa wateja*, na uulize kama yeyote anaweza kutaja anayeweza kuwa mteja. Andika mawazo yote katika karatasi na mjadili wateja ni kina nani na ni bidhaa gani wanahitaji. Yafuatayo yanaweza kuwa majibu:
- **Wakulima binafsi** wanaokuza bidhaa mbalimbali.
 - **Vikundi vya wakulima:** Hivi ni vikundi vya wakulima vilivyo na lengo moja. Vikundi vinaweza kupangwa kulingana na bidhaa vinazonunua au kulingana na mahali vinapotoka.
 - **Serikali ya mitaa:** Serikali ya mitaa wakati mwingine hupatia wakulima huduma za nyanjani. Maafisa wa kilimo wa nyanjani wanahitaji pembejeo za kilimo ili kuonyesha wakulima jinsi ya kutumia bidhaa hizo. Serikali kwa wakati mwingine hupatia wakulima pembejeo za kilimo zilizoteremshwa bei au bila malipo.
 - **Miradi:** Zipo miradi mingi sana katika sekta ya kilimo zinazotekelezwa na mashirika yasio ya serikali (NGOs), wafadhili (kama vile USAID au benki ya dunia), au wahusika wa kiufundi (IFDC, Chemonics, n.k.). Baadhi ya miradi hizi zinahitaji pembejeo za kilimo kwa shughuli za maonyesho shambani, mafunzo ya kiufundi, n.k.
 - **Wauza pembejeo za kilimo wengine:** Mwuzaji mwingine aliyeishiwa na bidhaa fulani anaweza kununua kutoka katika duka lako na kuuza bidhaa hiyo. Labda hatapata faida ya kawaida lakini wateja wake watafurahi na kutoshelezwa.
 - **Wengine:** Hawa wateja hawahitaji pembejeo za kilimo mara kwa mara au kwa ajili ya biashara. Watazihitaji mara moja moja (kama vile, kunyunyizia mbu shambani).
3. Uliza washiriki, ni **kikundi kipi cha wateja kilicho cha muhimu sana** kwao. Kwa jumla, vitakuwa vikundi vya wakulima binafsi au vikundi vya wakulima. Uliza, miradi ni wateja wa nani? Wacha wakupe mifano.
4. Ni muhimu kujua habari fulani kuhusu waliotambuliwa kama wanaoweza kuwa wateja. Gawanya washiriki katika vikundi vitano na uviache vijadili kuhusu habari wauza pembejeo za kilimo wanafaa kujua kuhusu wateja. Wacha vikundi vifanye kazi kwa dakika 2-3 na viandike maswali katika daftari zao.
5. Jadili matokeo katika kipindi kinachohusisha kila mshiriki. Uliza kila kikundi kikupatie aina moja ya habari ambayo wauza pembejeo wanafaa kujua. Rudia majibu kwa wazi, na uandike katika maneno makuu kwenye karatasi. Yafuatayo yanaweza kuwa majibu:
- a. Mahitaji yao
 - b. Matakwa yao
 - c. Uwezo wao wa kununua
 - d. Ni mara ngapi wanahitaji pembejeo

- e. Aina ya ushauri wanaohitaji wakati wa kununua pembejeo za kilimo
- f. Huduma zingine wanazohitaji wanaponunua pembejeo za kilimo
- g. Makazi yao
- h. Mwuzaji wao wa sasa au wanaponunua pembejeo za kilimo kwa sasa
- i. Kutoshelezwa kwao na huduma
- j. Upendeleo wa kununua kutoka kwa duka lako

Malizia

- Muhtasari:** Peana muhtasari kwa kutumia makaratasi ya majibu. Rudia aina ya wateja walio orodheshwa. Kariri vitu vichache vilivyo muhimu kujua kuhusu wanaoweza kuwa wateja.
- Maswali:** Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.
- Tathmini:** Waulize vikundi vya wateja. Uliza habari ilio muhimu kujua kuhusu wateja.
- Hatua fuatilizi:** Katika kipindi kitakachofuata, tutajifunza jinsi ya kushughulikia wateja hawa.

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