

Njia 8 za kupata mtaji kwa ajili ya Biashara yako

By SW - Melkisedeck Shine · June 10, 2015

Biashara - Mbinu za Ujasiriamali na Biashara Kufanya tofauti · #Karibu AckySHINE · #SMS, Vichekesho, Mahusiano, Biashara na Ujasiriamali, Afya, Chemsha Bongo, Dini pamoja na Vitabu kwenye PDF · #Ujasiriamali: Fursa za Maendeleo na Biashara · #Ujasiriamali: Matumizi ya Fedha · #Ujasiriamali: Mbinu za Biashara · #Ujasiriamali: Mbinu za Kuwa Tajiri

Njia hizo ni kama ifuatayo!!

1. Mtaji mbadala

Mtaji mbadala unarejelea rasilimali au mbinu ambazo zinaweza kutumika badala ya fedha katika kuendeleza biashara au mradi fulani. Ni muhimu kuelewa kwamba si kila hatua inahitaji matumizi ya fedha taslimu. Kuna nyakati ambapo unaweza kutumia rasilimali zingine ulizonazo ambazo zinaweza kuchukua nafasi ya fedha. Kwa mfano, mtu anaweza kutumia nguvu zake mwenyewe katika kutengeneza kitu kama bidhaa au katika kutoa huduma, hivyo kuokoa gharama ambayo angehitaji kulipa mtu mwingine kufanya kazi hiyo.

Ujasiriamali unahusisha pia kutumia maarifa na uzoefu ambao mtu amepata katika fani au sekta fulani. Maarifa haya yaliyotokana na mafunzo au uzoefu yanaweza kugeuzwa kuwa bidhaa au huduma bila ya gharama za ziada. Halikadhalika, mtaji mbadala unaweza kujumuisha kutumia umaarufu au jina lako kuvutia wateja au wabia bila haja ya matangazo ya gharama.

Kukopa au kuazima ni njia nyingine ya mtaji mbadala. Badala ya kutumia akiba yako ya fedha au kuchukua mkopo wa riba kubwa, unaweza kuazima vifaa au pata mikopo isiyo na riba kutoka kwa marafiki, familia, au taasisi zinazotoa mikopo midogo midogo.

Ubunifu ni sehemu muhimu ya mtaji mbadala. Kwa kutumia ubunifu, mtu anaweza kubuni njia mpya na tofauti za kutekeleza miradi ambazo hazihitaji fedha nyingi. Hii inaweza kujumuisha kufanya biashara kwa njia ya kubadilishana bidhaa na huduma (barter trade) au kuanzisha njia mpya ambazo zinapunguza gharama za uendeshaji.

Kipaji ni rasilimali nyingine ambayo inaweza kutumika kama mtaji mbadala. Kwa mtu mwenye kipaji kikubwa katika sanaa, muziki, riadha, au tasnia nyingine, kipaji hicho kinaweza kuwa njia ya kujipatia kipato bila haja ya kuwekeza fedha nyingi. Uwezo binafsi uliojengwa kama vile uongozi, mawasiliano na uwezo wa kushawishi watu, pia ni mali ambazo zinaweza kutumika kama mtaji mbadala.

Kwa ujumla, dhana ya mtaji mbadala inasisitiza umuhimu wa kuchangamkia rasilimali na vipawa tulivyonavyo, na kutafuta njia mbadala za kufanikisha malengo bila kutegemea fedha taslimu pekee.

2. Kupata mtaji kwa ndugu, jamaa na marafiki

Watu wengi wanakuwa kwenye umaskini wakati wamezungukwa na ndugu matajiri kisa wanaona aibu kuomba msaada, lakini amini usiamini watu wengi wametajirika kupitia ndugu, jamaa na marafiki, mfano mtu tajiri kuliko wote barani Afrika kutoka Nigeria ndugu Dangote yeye alivyotaka kuanza ujasiriamali aliomba msaada toka kwa mjomba wake ambaye alimuazima kama milioni 3 hiv , kwa kuwa aliona fursa kwenye mambo ya ujenzi (cement) yeye akaanza kununua cement na kuuza leo hii ndugu Dangote amekuwa bilionea ambaye amewekeza sana barani Afrika anauza cement, unga , mchele, mafuta, sukari na

saa hivi anauza mafuta kule Africa Magharibi hata hapa Tanzania tuna kiwanda chake kule Mtwara,

Kuomba msaada sio ishara ua udhaifu bali ni ishara ya nguvu kwamba unajiamini ndio maana unaomba msaada. kumbuka kwenye neno UJASIRIAMALI kuna neno Jasiri pia, huwezi kuwa na mali bila kuwa jasiri. Umezungukwa na watu waliobarikiwa usisite kuwaambia wakusaidie ,.

3. Kwa kujiwekea akiba.

Watu wengi sana hapa kwetu Tanzania ukiwaambia weka akiba wanakwambia mimi siwezi kuweka akiba, sina utamaduni wa kuweka akiba, hivyo mi nakushauri anza leo kujifunza kuweka akiba, ni ngumu sana kufika juu bila kuweka akiba kwa mfano kama umeajiriwa na unajua biashara fulani inataka milioni 2 ili kuifanya na wewe mshahara wako ni laki 4, kwa nini basi kila mwezi usiweke laki 1 pembeni, ndan ya miaka miwili utakuwa na milioni 2.4 huo ni mtaji wako wewe mwenyewe.

Usisite kuanza kidogo kwa kuweka akiba polepole mpaka ufike huko unakoenda.

4. Pata kazi ya ziada Kama kipato unachopata hakitoshi unaweza kujitafutia kazi ya ziada kwa muda wako wa jioni au weekend ili uweze kupata ziada ya akiba kwa ajili ya mtaji.

Watu wengi wanatumia muda vibaya, Je baada ya kazi yako unafanya nini? ile saa 10 hadi saa 4 usiku unatumiaje muda wako? Jinsi unavyotumia muda huu itakupelekea kuwa tajiri au maskini

5. Pata Mtaji kwa njia ya kudunduliza Hii njia ya kudunduliza ndio njia ambayo ni nyepesi kabisa ambayo watu wengi hawaioni, ukiamua kutumia njia hii kamwe huwezi kukosa mtaji, hii ina maana unaanza katika hali ya chini kabisa ya kufanya kitu chochote halafu ile faida unayoipata hauitumii bali unaiwekeza kwenye biashara yako. Tuone mfano wa dada Christine ambaye ni mfano mzuri wa mtaji wa kudunduliza

Christine Momburi alikuwa amejifungua na mume wake walikuwa wamemuachisha kazi kwa hivyo maisha hayakuwa mazuri sana,

Sasa siku moja walitembelewa na mgeni nyumbani kwao yule mgeni alipotaka kuondoka alimpa Christina shilingi 700 ili anunue maziwa ya mtoto, baada ya yule mgeni kuondoka Christina alijiuliza Je aitumie ile sh 700 kununua maziwa au afanyie nini hasa ili iweze kubadili maisha yake? kwa hiyo alijiuliza sana baadae akaamua kuichukua ile hela aende sehemu akanunue nyanya chungu na mboga mboga kwa bei ya jumla. Akazinunua akaenda kuuza, kwa siku ya kwanza ikatoka sh 700 kwenda 1500 akaongeza mtaji wake, ilikufupisha stori baada ya wiki moja Christina akawa na mtaji wa sh 25000/=.

Siku moja akasikia kuna mahali wanajenga wanataka mama lishe wa kuwapelekea chakula akachukua ile tenda akawa anawapelekea chakula, baadae akasikia kuna sehemu wanataka mtu wa kuwapelekea sare za shule. akawa anazidi kukua na kukua na hivi sasa Christina amekuwa ni mjasiriamali mkubwa pale Moshi ana maduka makubwa sana na amehojiwa na vyombo vya habari mbalimbali na yeye amekiri kwamba kudunduliza ndio kuliko mtoa.

Sasa swali la msingi nalotaka nikuulize ni swali lifuatalo:

Swali, Ni je ni Sh 700 ngapi zimepita mikononi mwako? Je ni Sh 7000 ngapi zimepita mikononi mwako? Je ni Sh 70000 zimepita mikononi mwako? vipi kuhusu laki 7 au milioni 7 ngap zimepita mikononi mwako? mara nyingi tumeidharau fedha na kuona ni ndogo

lakini kumbuka nilishasema siku za nyuma kuwa kila shilingi inayopita mikononi mwako ni itazame kwa jicho la kimilionea.

Nikukumbushe kuwa tajiri kuna maumivu ambayo utayapitia, watu wengi hawataki kupitia maumivu ndio maana watu wachache sana wanakuwa matajiri., watu wengi wanapenda utukufu lakini hawataki kubeba msalaba.

Hivyo usidharau pesa bali fikiria kwa ubunifu jinsi ya kuizalisha fedha hiyo.

6. Pata Mtaji mdogo kupitia wawekezaji

Wakati mwingine kutokana na mazingira uliyonayo unaweza ukagundua kwamba una wazo zuri sana la biashara lakini hauna mtaji, hapa jambo la msingi ni kuangalia unaweza kumpata vipi muwekezaji ambaye atataka faida, ni afadhali ukawa na wazo ukawashirikisha wengine wakakupa mtaji halafu mkagawana faida kuliko kufa na wazo lako zuri,.

Sisi watanzania tupo nyuma sana katika suala la kufanya biashara pamoja (Partnership) tofauti na wakenya. mfano mzuri ni rafiki yangu anaitwa Elisha Edson yuko Iringa, yeye aliwaza kuanzisha kiwanda cha mbao hizi nguzo za umeme, bahati mbaya hakuwa na mtaji wa kutosha akaamua kuongea na marafiki zake zaidi ya 10 akamshawishi kila rafiki yake awekeze kiasi kadhaa cha fedha na kumpatia hisa kwenye kile kiwanda chake, rafiki zake walikusanyika waktoa fedha na sasa kiwanda kimeanzishwa na kinakaribia kutoa nguzo wakati wowote kuanzia sasa.

Je wewe una weza ukatumia njia hii? je una wazo ambalo unajua kabisa hili wazo nikipata wawekezaji wa namna hii? masharti yake yanaweza kuwa magumu sababu unaweza kuambiwa uandike mchanganuo wa biashara unao eleweka, na wazo lako la biashara lionekane limetulia kabisa.

Lakini ni afadhali ukapitia mchakato huu kuliko kuwa na wazo zuri halafu wewe huna fedha. na kumbe ungeweza kutoa ajira na kulipa kodi kwa nchi hii na kufanya wenzako wakanufaika na wazo ulilionalo.

7. Mtaji kwa njia ya Mgavi (Supplier Financing)

Hii ni njia ya uhakika ya kupata mtaji wako. Naomba nitoe stori halisi , Miaka mingi iliyopita kijana mmoja anayeitwa Reginald alikuwa anatafuta kalamu za kuandikia mtaani kwake, lakin bahati mbaya baada ya kutafuta sana kwa muda mrefu alikosa kalamu pale mtaani kwake, jambo hilo lilimfanya aweze kushangaa sana na kujiuliza hivi kweli inawezekana vipi hakuna kalamu hapa mtaani? kwa hyo hilo likamfanya aanze kutafuta mbinu na maarifa ya yeye kuwa mtu ambaye analeta kalamu Tanzania. baada kufanya uchunguzi kwa marafiki mbalimbali wakati huo yeye alikuwa muhasibu tu, akaambiwa Mombasa kuna mtu ana kiwanda cha kalamu na baada ya kufanya mazungumzo na yule ndugu ikaonekana bwana Reginald angeweza kuwa anaingiza kalamu hapa Tanzania lakini hakuwa na mtaji, ndipo hapo ilibidi atumie mali kauli yaani awshawishi wale watu wampatie zile kalamu azilete hapa, aziuze halafu aweze kurejesha fedha na kuchukua faida yake.

Hivyo akaanza hiyo biashara kwenye chumba chake kidogo sebuleni akisaidiwa na familia yake baadae wahamia nje wakatengeneza banda la mabati tayari ikawa ndio kiwanda kwa ajili ya kupaki zile kalamu kwa pamoja. mwaka huo huo wa kwanza bwana Reginald alipata faida kubwa sana takriban bilion ya shilingi

8.Kupitia Taasisi za kifedha Mada hii ni ndefu sana lakini tutajifunza huko mbele mada inayoitwa Jinsi ya kuishawishi benki ikukopeshe hata kama hukopesheki. hii mada

tutaiongelea zaidi huko mbele , lakini nataka tu ujue ili benki ikukope inahitaji uwe na biashara ambayo imeshakuwepo kwa takribani miezi 6 au zaidi, pia watahitaji uwe na mzunguko mzuri wa fedha unaoeleweka, uwe na dhamana ambayo unaiweka ili kama unashindwa kulipa waweze kuichukua ile dhamana, watahitaji uwe umefanya usajili rasmi wa biashara yako., uwe na account ya benki n.k

Sasa basi kwa kuwa watu wanaogopa kwenda benki kutokana na yote haya ndipo unaweza kujaribu kutumia microfinances, hizi ni taasis za kifedha ambazo hutoa mikopo midogo midogo, kwa hiyo angalia kama huko ndiko unapoweza ukaponea. Zaidi ya hayo, taasisi hizi za kifedha zinajulikana kwa kutoa huduma zilizobinafsishwa zaidi, ambazo zinaweza kuwa na manufaa hasa kwa wajasiriamali wadogo na wa kati, watu binafsi, na biashara ndogo ndogo ambazo zinatafuta fursa za kukuza mitaji.

Microfinance institutions (MFI) zina sifa ya kuwa na mifumo inayoweza kufikiwa kwa urahisi, kwani mara nyingi hawana vikwazo vikali vya kielimu au kiuchumi kama vile benki kubwa. Wanaweza kutoa mikopo kwa riba nafuu na wakati huo huo kutoa mafunzo na ushauri wa kibiashara, ambayo yanaweza kuwa na manufaa makubwa kwa wakopaji.

Pia ni muhimu kufahamu kwamba MFI zinaweza kuwa na mitandao mikubwa inayowezesha huduma kufika hata vijijini ambako benki kubwa haziwezi kufika. Hii ina maana kwamba watu wanaoishi maeneo ya vijijini wanaweza kupata huduma za kifedha bila ya kuwa na ulazima wa kusafiri masafa marefu kwenda kwenye miji mikubwa.

Kwa kutumia huduma za microfinance, unaweza kupata fursa ya kuongeza mtaji, kuboresha biashara yako, na hata kupata elimu ya kifedha ambayo inaweza kusaidia katika kufanya maamuzi bora ya kibiashara na kifedha. Ni muhimu kuchunguza chaguzi zilizopo, kulinganisha tofauti za riba na masharti ya mkopo kabla ya kuchukua uamuzi wa kutumia taasisi fulani ya microfinance.