

Azania Bank Limited
Masdo House
Samora Avenue
Box 9271 Dar es Salaam, Tanzania
Tel: 255 22 2118014, 2117998 - 9, 2118025 - 6
Fax 255 22 2118010 - 1
www.azaniabank.co.tz

Kariakoo - Dsm ▪ Mwaloni ▪ Mwanza ▪ Nkrumah - Mwanza

“HUU NDIO
UJASIRIAMALI”



Masdo House, Samora Avenue,
P. O. Box 9271, Dar es Salaam, Tanzania
Tel: +255 22 2118025/6, 2117998/9
Fax: +255 22 211 8010-1 ▪ Email: info@azaniabank.co.tz
Url: www.azaniabank.co.tz ▪ Swift Address: AZANTZTZ
Branches: Kariakoo and Mwaloni, Mwanza

USISHINDWE
KUANZISHA
BIASHARA KWA
KUKOSA MAARIFA!



Tamko la mwelekeo

Benki ya Azania inakusudia kuwa benki inayoongoza katika kutoa huduma za kibenki kwa wateja wadogo na wa kati.

Hatua muhimu za kuzingatia!

1. Nyambulisha na uainishe mradi unaotaka kufanya kwa msingi wa wazo linalotekelezeka

2. Fursa ya biashara hutokana na yafuatayo

- Tathmini ya wazo lako la biashara.
- Tathmini ya kina ya mahitaji ya soko ambalo biashara yako italenga.
- Tathmini ya kina ya bidhaa zako na huduma zako.
- Tathmini ya kina na jinsi bidhaa yako/huduma yako itakavyokidhi mahitaji ya soko ulilolenga
- Fikiria na ufafanue walengwa/watumiaji wa bidhaa au huduma zako.
- Tathmini taratibu za kisheria na kiutawala kuhusu biashara unayotaka kuanzisha.

3. Angalia ushindani uliopo sokoni (husisha yafuatayo)

- Angalia na uorodheshe biashara nyingine zinazotoa huduma/bidhaa kama unazotaka kutoa wewe.
- Angalia na ujiulize kama wapo washindani wengine wapya wanaotaka kuingia kwenye biashara hiyo unayokusudia.

- Jiulize changamoto zilizopo na vikwazo vilivyopo (kisheria, kimtaji, au vinginevyo) vinavyoweza kuzuia biashara nyingine zinazofanana na biashara yako kuanzishwa.
- Jiulize na uorodheshe upekee wa bidhaa/huduma zako (jiulize sababu za kumfanya mtu ahitaji bidhaa/huduma yako badala ya bidhaa/huduma nyingine zilizopo sokoni)

4. Angalia uwezekano wa biashara yako kuendelea na kukua (ujibu yafuatayo)

- Utawafikiaje walengwa wa biashara yako (Ni kwa vipi walengwa wako watajua kuhusu bidhaa na huduma zako)?
- Utasambazaje/ fikishaje bidhaa/huduma zako (Bidhaa zako zitafikaje kwa wauzaji wa rejareja au huduma zako zitafikaje kwenye maeneo uliyokusudia na maeneo hayo ni yapi)?
- Nini makadirio yako ya wafanyakazi unaohitaji kwa miaka miwili ya kazi (wafanyakazi wangapi utahitaji mwaka wa kwanza, na wangapi utahitaji mwaka wa pili)?
- Unahitaji ufanye nini ili biashara yako ipate faida na itachukua muda gani kuwa na faida?
- Nini matarajio yako ya mapato na matumizi kwa miaka 4 ya kazi (ni mapato na matumizi kiasi gani katika mwaka wa kwanza, mwaka wa pili, wa tatu na wa nne)?

- Unahitaji mtaji wa kiasi gani (kiasi gani cha fedha unachohitaji kuwekeza) katika mwaka wa kwanza, wa pili, wa tatu na wa nne ili kuendesha biashara yako?
- Utawezaje kupata kiasi hicho cha mtaji? Je ni kwa kuanza kuweka akiba katika benki au kuomba mkopo na kwa gharama gani?. Je mchango wako katika mtaji ni kiasi gani?
- Je mradi wako unaweza ukabeba gharama zinazotakiwa kiundeshaji na bado ukazalisha faida?

5. Uzoefu wako katika ujasiriamali na uwajibikaji.

- Tathmini kiwango chako cha elimu na uzoefu wako unaohusiana na wazo lako la biashara na mahusiano uliyo nayo na wadau muhimu kissekta wewe kama mjasiriamali.
- Tathmini kuhusu wataalam wa fani mbalimbali ambao utahitaji kuwatumia katika maeneo ambayo wewe si mtaalam wala mzoefu ili kufanikisha uanzishaji na uendeshaji wa biashara yako.
- Kwa ufupi tathmini nia/malengo yako ya kutimiliza kuanza na kukua kwa biashara ukizingatia muda utakaotumia kupanga, muda unaokusudia kutumia katika mradi, kiwango cha fedha za kwako mwenyewe unachoridhia kuweka katika mradi n.k.