

የንግድ ህሳቦችዎን ታመንጩ





የአለም ስራ ድርጅት

**የንግድ ህሳብዎን
ያመንጩ**

የንግድ ህሳብዎን ያመንጩ

የቅጅ መብት © የአለም ስራ ድርጅት እ.አ.አ 2015 መጀመሪያ በእንግሊዝኛ ታተመ

የቅጅ መብት © የአለም ስራ ድርጅት እ.አ.አ 2018 የአማርኛ ትርጉም ታተመ



ይህ ስራ በክርኤቲቭ ኮሙንስ አትሪቢውሽን በሼርአላይክ በአይጂአ 3.0 <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo> መለያ የተሰጠ ፈቃድ ሲሆን መጠቀም ለሚፈልግ ሁሉ ተደራሽና ክፍት ነው። በፍቃዱ ላይ እንደተዘረዘረው የተጠቃሚዎች መብቶች የሚያካትተው መልሶ የመጠቀም፣ ለሌሎች የማዳረስ፣ የማዛመድ፣ በዋናው ስራ ላይ ተመስርቶ ተጨማሪ የማዳበር ስራ እንዲሁም ለንግድ ተግባር ሳይቀር መጠቀምን ነው። በዋናው ስራ ላይ የተመሰረቱ ማናቸውም ስራዎች አንድ አይነት የሲ.ሲ-ቢ.ዊ.ይ-ኤስኤ (CC-BY-SA) ፈቃድ መያዝ አለባቸው። በዋናው ስራ ላይ ተመስርቶ የሚዘጋጅ ማንኛውም አዲስ ስራ የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) የዋናው ስራ ባለቤት መሆኑን በግልፅ መጥቀስ ይኖርበታል። ከስራቸው ጋር በተያያዘ ተጠቃሚዎች የአይኤልኤን አርማ መጠቀም አይፈቀድም።

የትርጉም ስራዎች: የትርጉም ስራ ሲሆን የዋናው ስራ ባለቤትነትን ማለትም አይኤልኤን መጥቀስን ጨምሮ የትርጉም ስራው አይኤልኤን የሚያስጠይቀው ነገር አለመኖሩን የሚገልፅ የሚከተለው ማሳሰቢያ አብሮ መካተት ይኖርበታል፤ “ይህንን ስራ የተረጎመው የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) አይደለም። በመሆኑም ትርጉሙ የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) ይሁንታ እንዳለው ተደርጎ መቆጠር የለበትም። ከትርጉሙ ይዘትም ሆነ ትክክለኛነት ጋር የተያያዙ ጉዳዮች የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) ሃላፊነት የለበትም”።

ተዛማጅ ስራዎች: የማዛመድ ስራ ከሆነ የዋናው ስራ ባለቤት የሆነውን የአለም ስራ ድርጅትን ከመጥቀስ በተጨማሪ የአለም ስራ ድርጅትን የሚያስጠይቀው ነገር አለመኖሩን የሚገልፅ የሚከተለው ማሳሰቢያ አብሮ መካተት ይኖርበታል፤ “ይህ ተዛማጅ ስራ በአለም ስራ ድርጅት ዋና ስራ ላይ ተመስርቶ የተዘጋጀ ነው። በማዛመድ ስራው ላይ ለተንፀባረቁ ማናቸውም አመለካከቶችም ሆነ አስተያየቶች ብቸኛ ሃላፊነት የማዛመድ ስራው ደራሲ ወይም ደራሲዎች እንጂ በአለም ስራ ድርጅት ተደግፎ የተከናወነ አይደለም። በአለም ስራ ድርጅት የአነስተኛና መካከለኛ ንግድ ማስፋፊያ (ኤስኤምኤ) የሰራ ዘርፍ ይሁንታን ያላገኘ ማንኛውም የማዛመድ ስራ በንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጅያ) የገበያ መታወቂያ (ብራንድ) እና አርማ መጠቀም አይችሉም”።

ማናቸውም የመጠቀም መብትንና ፈቃድን የተመለከቱ ጥያቄዎች በሙሉ ለአይኤልኤ የህትመቶች ስራ ክፍል (መብቶችና ፈቃድ መስጠት) በሚከተለው አድራሻ በፅሁፍ መቅረብ አለባቸው፡ CH-1211 Geneva 22, Switzerland, ወይም ጥያቄው በኢሜይል ከሆነ በዚህ አድራሻ መላክ አለበት፡ rights@ilo.org

ISBN: 9789220309278 (print); 9789220309285 (web pdf)

Also available in English, ISBN 9789221287575 (print), 9789221287582 (web PDF), 2015; French, ISBN 9789222310821 (print), ISBN 9789222310838 (web PDF), 2016; Spanish, ISBN 9789223311230 (print), ISBN 9789223311247 (web PDF), 2016; and Russian, ISBN 9789224284076 (print), ISBN 9789224284083 (web PDF), 2017

የአለም ስራ ድርጅት ህትመቶች በተባበሩት መንግስታት የአሰራር ስርአቶችን ጠብቀው የሚዘጋጁ ናቸው ። በመሆኑም በቀረቡት ህትመቶች ላይ የተመለከቱት ነገሮች ሁሉ የማንኛውንም ሀገር ህጋዊ አቋም፣ አካባቢዎቻቸውን ወይም ግዛቶቻቸውን ወይም ባለስልጣኖቻቸውን እንዲሁም የወሰን ክልሎቻቸውን በሚመለከት በምንም አይነት መልኩ የአለም ስራ ድርጅትን (አይኤልኤ) አስተያየት ወይም አቋም የሚያንፀባርቁ አለመሆናቸው ሊታወቅ ይገባል። በመጣጥፎች፣ በጥናቶች ወይም በሌሎች አስተዋፅኦዎች ለሚንፀባረቁ ዝንባሌዎች ሃላፊነቱ ሙሉ በሙሉ የደራሲዎች ነው። ስለሆነም የአለም ስራ ድርጅት ህትመቱን ወይም በውስጡ ያሉ አስተያየቶችን እንደሚደግፍ ተደርጎ መቆጠር የለበትም።

የንግድ ድርጅት፣ የምርት ወይም የሰራ ሂደት ስሞች ማጣቀሻዎች በአለም ስራ ድርጅት እንደሚደገፉ ተደርጎ መወሰድ የለበትም። እንዲሁም በህትመቱ ውስጥ በተለይ ተለይቶ የሚታወቅን ንግድ፣ የምርት ስም ወይም የሰራ ሂደት ሳይጠቀሱ ቢቀሩ እነሱን ያለመደገፍ ወይ የመቃወም ምልክት አለመሆኑን በተጨማሪ ያሳውቃል።

ስለ አይኤልኤ የታተሙ እና የዲጂታል ምርቶች መረጃ በዚህ ድረ ገፅ ላይ ያገኛሉ፡ www.ilo.org/publns

በኢትዮጵያ የታተመ

ንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ

ንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ ፕሮግራም (Start and Improve Your Business-SIYB) ፕሮግራም በአለም ስራ ድርጅት (ILO) የተዘጋጀ የንግድ ስራ አመራር ስልጠና ፕሮግራም ሲሆን ትኩረቱም አነስተኛ ንግዶችን በመጀመርና በማሻሻል ስተራተጂ ተጨማሪና የተሻሉ የስራ እድሎችን ለሴቶችና ለወንዶች መፍጠር ነው። ፕሮግራሙ በተለይ በታዳጊ አገሮችና በኢኮኖሚ ብቅ በማለት ላይ በሚገኙ አገሮች ውስጥ በስፋት የተሰራጨ ነው። በአሁኑ ጊዜ ከ100 በላይ ለሚሆኑ አገሮች ተደራሽ ለመሆን የቻለ ከመሆኑም በላይ በዚህ ዘርፍ በአለም ላይ በጣም ትልቁ ፕሮግራም ለመሆን ችሏል።

ፕሮግራሙ አራት እርስ በርስ የሚደጋገፉ ፓኬጆች ያሉት ሲሆን እነርሱም የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ (Generate Your Business Idea-GYB)፣ ንግድዎን ይጀምሩ (Start Your Business- SYB)፣ ንግድዎን ያሻሽሉ (Improve Your Business-(IYB) እና ንግድዎን ያስፋፉ (Expand Your Business- EYB በመባል ይታወቃሉ።

የአለም ስራ ድርጅት ፕሮግራሙን የሚተገብረው በባለ ሰዓት እርከን መዋቅር ሲሆን እነርሱም ዋና አሰልጣኞች (ማስተር ትሬነሮች)፣ አሰልጣኞችና ተጠቃሚ ደንበኞች (የራሳቸውን ንግድ የመጀመር ፍላጎት ያላቸውና አነስተኛና ጥቃቅን ንግዶች) ናቸው። ዋና አሰልጣኞች ከአለም የስራ ድርጅት በሚያገኙት የሙያ ፈቃድ መሰረት የአሰልጣኞችን አቅም በመገንባት የሰልጠና ፓኬጆቹ በጥራትና በቅልጥፍና እንዲተገበሩ የማድረግ ሚና አላቸው። አሰልጣኞች ደግሞ በፓኬጆቹ ተጠቅመው ፕሮግራሙ ኢላማ ያደረጋቸውን ሰዎች ማለትም የራሳቸውን ንግድ የመጀመር ፍላጎት ያላቸውንና አነስተኛና ጥቃቅን ንግዶች ያሰለጥናሉ። የአለም ስራ ድርጅት በበኩሉ ምርጥ ተሞክሮዎችን በማውጣት ያሰራጫል፣ ስልጠናዎችን ያካሂዳል፣ የክትትልና ግምገማ ተግባሮችን ያከናውናል፣ የፕሮግራሙን ጥራት ይቆጣጠራል እንዲሁም የፕሮግራሙን አተገባበር በተመለከተ የቴክኒክ ምክር ይሰጣል።

የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ

የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ ስልጠና ፕሮግራም የተዘጋጀው የራሳቸውን ንግድ መጀመር ፈልገው የተጣራ ወይም ግልፅ ህሳቤ ለሌላቸው ሰዎች ነው። ስልጠናው እምቅ ኢንተርፕረንሮች የንግድ ህሳቤዎችን ፈልገው እንያገኙ፣ እንዲተነትኑና በጣም ተስፋ ሰጪ ነው ብለው ያመኑበትን መምረጥ እንዲችሉ ይረዳል። የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ ከንግድዎን ይጀምሩ ስልጠና ፕሮግራም ጋር ይደጋገፋል።

የስልጠና ፕሮግራሙ ከ2-3 ቀናት ሊወስድ ይችላል። የማሰልጠኛና ዘዴዎቹ ደግሞ አሳታፊና ችግር ፈቺ በሆነ አቀራረብ የሚከናወኑ በመሆኑ ተሳታፊዎች ኢንተርፕረንራዊ ችሎታቸውን እንዲፈትሹ፣ ፍላጎታቸውንም እንዲያነቃቁ ያደርጋል። የመማሪያ መፅሃፉ በቀላል አቀራረብ የተዘጋጀ ሲሆን በውስጡ የመማር ሂደትን በሚያቀላጥፉ አጫጭር ምሳሌያዊ ታሪኮች፣ ስእሎች፣ የተግባር መለማመጃዎች በመሳሰሉት ታጅቦ የቀረበ ነው።

ፀሀፊዎችና ምስጋና

የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ የመግሪያ መፅሃፍ የጋራ ጥረት ውጤትና ፕሮግራሙን በመተግበር ወደ ሶስት አስርተ አመታት ለሚጠጋ ጊዜ የካብተ እውቀትንና ልምድን ያንፀባርቃል። በተለይ የስልጠና ፕሮግራሙን በተለያዩ ሀገሮች የሞከሩ፣ ዲዛይን ያደረጉና የተገቡ የንጅያ ዋና አሰልጣኞችና አሰልጣኞች አስተዋፅኦ በዋጋ የሚተመን አይደለም። የስራ ልምዳቸውን፣ ድጋፋቸውንና ገንቢ አስተያየታቸውን በመስጠት የመግሪያ መፅሃፍ ታትሞ አንዲወጣ ካስቻሉት መካከል የንጅያ ፕሮግራም ተግባራዊ አውታር፣ አማካሪ ድርጅቶችና የአለም ስራ ድርጅት የስራ ባልደረባዎች ይገኙበታል።

የዚህ መግሪያ መፅሃፍ ዝግጅት የተመሰረተው እ.አ.አ በ1998 ተዘጋጅቶ በነበረው የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ መግሪያ መፅሃፍ ነው። የመጀመሪያውን መግሪያ መፅሀፍ ያዘጋጀው ሃራሬ ዝምባብዌ ይገኝ የነበረው የአለም ስራ ድርጅት የንጅያ ክፍለ አህጉራዊ የፕሮጀክት ፅህፈት ቤት ነው። በመቀጠል የአለም ስራ ድርጅት የወጣት ኢንተርፕሮግራም ድጋፍ ሰጪ ፕሮግራም (የዝ ኢንተርፕሮግራም ፋሲሊቲ-የይ.ኤ.ኤፍ) የስራ ባልደረባዎች የነበሩት ሜሊና ሚልማልና ሲቦንጊሌ ሲባንዳ መግሪያ መፅሃፍን በማዳበር አስተዋፅኦ አድርገዋል። አጫጭር አስተፅኦዎች፣ ሌሎች ጠቃሚ ፅሁፎችንና ህሳቤዎችን በመስጠት ለዋይ.ኤ.ኤፍ ህትመት አስተዋፅኦ ያደረጉት ጁሊየስ ሙቲዮ፣ ማሪክ ሃርስአፍ፣ ሚላን ዲቪቻ፣ ማይክ አኔኮ፣ ናምሲፋ ኛይቦና፣ ዶርቲ ካታንዚና ስቴፍን ካሊቡላ ይጠቀሳሉ።

ነባሩን ፅሁፍ በማሻሻልና በአነስተኛ ንግድ ልማትና በተያያዥ መስኮች ላይ የቅርብ ጊዜ አስተሳሰቦችን የሚያካትቱ አዳዲስ ምእራፎችን በመጨመር የአሁኑን ህትመት የፃፉት የእ.አ.አ 2015 ህትመት የፀሀፊዎች ቡድን አባላት ማይ ታሂና ፕራናቲ ሜህታን ናቸው። የአፃፃፍ አቅዱና የቋንቋ ኤዲተሩ ስቲቭ ሬይሞንድ ነው።

ረቂቅ ፅሁፍን አንብበው ከማሰልጠን ከልምዳቸው በመነሳት አስተያየት ለሰጡት የንጅያ ዋና አልጣኝ ለሆኑት ለዲሶው ዘማሆውን፣ጌሙኑ ዊጀሰና፣ ሲቦንጊሌ ሲባንዳና ዋልተር ቪርሆፍ ብዙ ምስጋና ይገባቸዋል። ከአለም ስራ ድርጅት ባልደረባዎች ማሬክ ሃርስዶርፍ፣ በኢንተርፕራይዝ መምሪያ ከአረንጓዴ ስራዎች ፕሮግራም፣ ጀርገን መንዚ እና ኢስባሃን ትሮሜል ከስርአተ ያታና ብዝህነት ቅርንጫፍ፣ ጁሊያ ፋልዴት ከኤችአይቪ ኤድስና የስራው አለም የመግሪያ መፅሃፍን ይዘት ለማዳበር ላደረጉት አስተዋፅኦ ተመስጋኝ ናቸው። ከፋይናንስ አገልግሎቶች ጋር ትስስር ስለማድረግ በመግሪያ መፅሃፍ ወስጥ የቀረበውን ክፍል ለማዳበር አጫጭር አስተዋፅኦዎች፣ ምክሮችና ሌሎች ድጋፎች የተገኘው ከቸሪይል ፍራንኬዌክ እና ከሴቪሪይን ዴቦስ፣ ከኢንተርፕራይዝ መምሪያ ከማህበራዊ ፋይናንስ የቴክኒክ ባለሙያዎች ነው።

የመግሪያ መፅሃፍን የውስጥ ዲዛይንና የግራፊክ ስራዎች የተከናወኑት በታይ ቫን ሉዋን የሸፋን ዲዛይኑ የተዘጋጀው ደግሞ በማውሪዞ ኮስታንዛ ነው።

በመግሪያ መፅሃፍ የዝግጅት ሂደት ላይ ጠቃሚ ሃሳቦችን በመስጠትና ስራው እንዲጠናቀቅ በዋጋ የማይተመን ድጋፍ ያደረጉት የንጅያ የአለም አቀፍ ማሰባሰቢያ ቡድን አባላት፣የመርተን ሴቫርስ (በእሴት ሰንሰለት ልማትና የንግድ እድገት አገልግሎቶች ስፔሻሊስት)፣ ኢቫ ማጁሪን (የንጅያ አለም አቀፍ አስተባባሪ) እና ቶኮዚል ኒውማን ናቸው።

ወደ አማርኛ ተርጉሙው የውስጥ ዲዛይንና ግራፊክ እንዲሁም የሸፋን ዲዛይኑን ከዋናው የእንግሊዝኛው ህትመት ጋር አመሳሰለው የሰሩት በኢትዮጵያ የንጅያ ዋና አሰልጣኝ ታደሰ ገብረሰላሴ ናቸው። የአማርኛ ቋንቋውን ኤዲት ያደረጉት ደ/ር ማሪው አለሙ ናቸው።

መቅደም

ቁጥራቸው ከፍተኛ የሆኑ ኢትዮጵያውያን ከገጠርና ከከተማ የትውልድ አካባቢዎቻቸውን እየለቀቁ የተሻለ የስራና የኑሮ እድል ለማግኘት ወደ ውጭ አገሮች በመሄድ ላይ ይገኛሉ። ከፌዴራል የውጪ ጉዳይ ሚኒስቴር በተገኘ መረጃ መሰረት በአሁኑ ጊዜ ከ2 ሚሊዮን በላይ የሆኑ ኢትዮጵያውያን በሰሜን አሜሪካ፣ በመካከለኛው ምስራቅ፣ በአውስትራሊያና በሌሎች የአፍሪካ አገሮች ውስጥ ይኖራሉ። በርካታ ኢትዮጵያውያን በመካከለኛው ምስራቅ አገሮች ውስጥ የሚገኙ ሲሆን በተለይም ባለፉት ሶስት አስርተ አመታት ሳውዲ አረቢያ ከፍተኛ ቁጥር ያላቸው ያልሰለጠኑና በከፊል የሰለጠኑ ስራ ፈላጊ ኢትዮጵያውያን መዳረሻ ሆኖ ቆይታለች። ሆኖም እ.አ.አ በ2013 የሳውዲ አረቢያ መንግስት “የሳውዲ የስራ ገበያ ለአገሬዎቹ” በሚል መርህ በመንቀሳቀስ በወሰደው እርምጃ በአገሪቱ ውስጥ ካለ ፈቃድ በልዩ ልዩ መስኮች ተሰማርተው የሚገኙ የሌሎች አገሮች ዜጎችን ከአገሪቱ አስወጥቷል ። በዚህም ምክንያት እ.አ.አ ከህዳር 2013 እስከ መጋቢት 2014 ብቻ 163,000 ኢትዮጵያውያን ስደተኞች በግዳጅ ወደሃገራቸው እንዲመለሱ አድርጓል። ይህ በእንዲህ እንዳለ “ከህግ መተላለፎች ነፃ የሆኑት አገር” ተብሎ በሚጠራ ሌላ ዘመቻ እ.አ.አ በመጋቢት 2017 ተጨማሪ 100,000 ኢትዮጵያውያን ስደተኞችን የሳውዲ መንግስት ወደ አገራቸው መልሷል።

ተመላሽ ስደተኞች በመቀበል ሂደት የኢትዮጵያ መንግስት አጋር ከሆኑ ሰብአዊ እርዳታ ድርጅቶች ጋር በመሆን በአግባቡ እንዲከናወን አድርጓል። ነገር ግን ተመላሽ ስደተኞችን ለዘለቄታው መልሶ ማቋቋም ጉዳይ በአብዛኛው ምላሽ ያላገኘና ገና በጅምር ደረጃ ላይ የሚገኝ ነው። በአለም ስራ ድርጅትና በሌሎች ተቋሞች የተደረገ የተለያዩ ጥናቶች እንደሚያመለክቱት አብዛኞቹ ስደተኞች ሲያገኙ የነበረውን ገቢ ለፍጆታ የተጠቀሙበትና ለዘመድ ወዳጅ አስቀድመው በመላካቸው ባዶ እጃቸውን የተመለሱ ናቸው። ከዚህም በላይ አብዛኞቹ ተመላሾች በውጭ አገሮች በቆዩበትም ጊዜ ሆነ በሚመለሱበት ሂደት በቀላሉ የማይገመት የጤና፣ የስነ ልቦናና ማህበራዊ ጉዳት እንደረሰባቸው ከእነዚህ ጥናቶች ለመረዳት ይቻላል።

በዚህም መሰረት ተመላሾችን በዘለቄታው ለማቋቋም ለሚደረገው ጥረት አስተዋፅኦ ለማድረግ የአለም ስራ ድርጅት ከአውሮፓ ህብረት በተገኘ የፋይናንስ ድጋፍ “የኢትዮጵያ ተመላሾች መልሶ ማቋቋሚያ” የተሰኘ ፕሮጀክት በመተግበር ላይ ይገኛል። ፕሮጀክቱ ግለሰብን ተጠቃሚ ባደረገ መልኩ ሰብአዊ መብቶችን መሰረት ያደረገ ሲሆን በአማራ፣ አሮሚያና ትግራይ ብሄራዊ ክልሎች ወስጥ የሚገኙ ተመላሾችን ተጠቃሚ ያደርጋል። በተለይ ልዩ ትኩረት የሚያደርገው ለተለያዩ ማህበራዊና ስነልቦናዊ ጉዳት የተጋለጡ ተመላሽ ሴቶችና ልጃገረዶች ላይ ነው። በዚህም መሰረት እነዚህ በፕሮጀክቱ የታለሙ ተመላሾች በስራ ፈጠራ፣ በክህሎት ስልጠናና በህይወት ክህሎት አገልግሎቶች ተደራሽ እንዲሆኑ ይታዘዛሉ። ከዚህ አኳያ ይህንን የተመላሾችን እንደገና በዘላቂነት ማቋቋም አላማዎችን ለማሳካት እንዲያስችለው ፕሮጀክቱ ልዩ ልዩ ተቋሞች ለተመላሾች የሚሰጧቸውን አገልግሎቶች በጥራትና በቅልጥፍ እንዲያሳድጉ የሚያስችል ስልታዊ አቅም የመገንባት እንዲሁም የአገሪቱን ተመላሾች በዘለቄታው የመልሶ ማቋቋም ስርአትን የማጠናከር ሚና ይጫወታል።

በዚህ በኩል በፕሮጀክቱ ቅድሚያ ከተሰጣቸው የስራ መስኮች መካከል አንዱ ተስማሚ የኢንትርፕራይዥን ማለትም የራሳቸውን ንግድ ጀምረው የማንቀሳቀስ ስልጠናና የንግድ ልማት አገልግሎቶች ለተመላሾች እንዲያገኙ ድጋፍ መስጠት ነው። በዚህ ረገድ በአለም ስራ ድርጅት የተዘጋጀውን የንግድ ይጀምሩና የንግድ ያሻሽሉ ስልጠና ፓኬጆች በፕሮጀክቱ ውስጥ እንዲካተት ተደርጓል። ንግድምን ይጀምሩና የንግድ ያሻሽሉ ስልጠና ከአለም ትልቁ የጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ የኢንተርፕራይዥንና የንግድ ስራ-አመራር ስልጠና ፕሮግራም ነው። በአሁኑ ጊዜ ኢትዮጵያን ጨምሮ በ135 አገሮች ውስጥ በመተግበር ላይ ይገኛል። የስልጠና ፓኬጁ ዋነኛ ትኩረት ሴቶችና ወንዶች ጥቃቅንና አነስተኛ ንግዶች ጀምረው እንዲያሳድጉ የሚያግዝ ስትራቴጂን በመጠቀም ተጨማሪና የተሻሉ የስራ እድሎችን በመፍጠር ለዘለቄታዊና ሁሉን አካታች ለሆነ የኢኮኖሚ እድገት አስተዋፅኦ ማድረግ ነው። የስልጠና ፕሮግራሙ ከማንኛውም ንግድ ተፈጥሯዊ የእድገት ደረጃዎች ጋር ተስማሚ በሆኑ በአራት ተደጋጋፊ ክፍለ ስልጠናዎች የተዋቀረ ሲሆን እነሱም የንግድ ሀሳቤዎን ያመንጩ፣ ንግድምን ይጀምሩ፣ ንግድምን ያሻሽሉና ንግድምን ያስፋፉ ናቸው።

ነባሮቹን የንግድ ይጀምሩና ንግድምን ያሻሽሉ መፅሃፍት ወቅታዊ ችግሮችን ምላሽ የመስጠት አቅም እንዲኖራቸው የአለም ስራ ድርጅት የማያቋርጥ ማሻሻያዎች አድርጓል። በተለይም በጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ ልማትና በተያያዥ መስኮች ላይ የቅርብ ጊዜ አስተሳሰቦችን የሚያካትቱ አዳዲስ ጉዳዮችን በማካተት አይነተኛ ለውጦችና ማሻሻያዎች የተደረገባቸው መፃሕፍት እ.አ.አ በ2015 አሳትሟል። የአለም ስራ ድርጅት እነዚህ አዳዲስ ተሻሽለው የወጡ የስልጠና ፓኬጆች ጥራታቸውን ጠብቀው እንዲተገበሩ ለማድረግ ስምንት የስልጣኞች መማሪያ መፅሃፍትን ከአስጠልጣኝ መመሪያ መፅሃፍ ጋር ወደ አማርኛ ተርጉሞ አሳትሟል።

የንግድ ይጀምሩና የንግድ ያሻሽሉ ስልጠና ፕሮግራም ተቋሚዎች በሆነ መንገድ አባዝቶ የማዳረስ ስትራቴጂ ስለሚከተል የፕሮጀክቱ አጋር የሆኑት የቴክኒክና ሙያ ተቋሞችና ኮሌጆች ለተመላሾች ለሚሰጧቸው የልዩ ልዩ ስራ መስኮች ክህሎቶች እንዲሁም የኢንተርፕራይዥን ስልጠናዎች እንደሚደግፋቸው ፅኑ እምነት አለኝ። በመጨረሻም ለ“ኢትዮጵያ ተመላሾች መልሶ ማቋቋሚያ ፕሮጀክት፣ እ.አ.አ 2015-2018” የፋይናንስ ድጋፍ ለሰጠው ለአውሮፓ ህብረት ከፍ ያለ ምስጋና አቀርባለሁ።

ጆርጅ አኩቶ
ዳይሬክተር

መግቢያ i

- 1:- የዚህ መግቢያ መፅሃፍ ዋና ጉዳይ ስለምንድን ነው? i
- 2:- ይህ መግቢያ መፅሃፍ የተዘጋጀው ለማን ነው? i
- 3:- የመግቢያ መፅሃፍ አላማዎች ምንድን ናቸው? i
- 4:- በዚህ መግቢያ መፅሃፍ የማጠቀሙት እንዴት ነው? i

ክፍል አንድ፤ እርስዎ እንደ ኢንተርፕርት 1

- 1:- ኢንተርፕርት መሆን የሚጠይቀው አለዎትን? 1
- 2:- የትኞቹ የንግድ ዘርፎችና የንግድ አይነቶች ይሰማሙዎታል? 4
 - 2.1 የንግድ ዘርፎች 6
 - 2.2 የንግድ አይነቶች 7
 - 2.3:- የንግድዎን ዘርፍና የንግድ አይነት ይለዩ 8
- 3:- ኢንተርፕርት ችሎታዎንና ክህሎትዎን እንዴት ያሻሽላሉ? 9

ክፍል ሁለት፤ ገበያው እየጠበቀ ነው 11

- 1:- የእርስዎ የንግድ ሀሳብ 11
- 2:- የንግድ ሀሳብ 13
 - 2.1:- ወደፊት የሚጀምሩት ንግድ የትኞቹን የደንበኞች ፍላጎቶች ያሟላል? 13
 - 2.2:- የወደፊት ንግድዎ ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት ይሸጣል? 15
 - 2.3 ንግድዎ የሚሸጠው ለማን ነው? 17
 - 2.4:- የወደፊት ንግድዎ ምርቱን ወይም አገልግሎቱን እንዴት ይሸጣል? 18
 - 2.5. የወደፊት ንግድዎ ምን ያህል በአካባቢ ላይ ይመሰረታል? በአካባቢ ላይ ሊያደርስ የሚችለው ተፅዕኖ ምንድን ነው? 19

ክፍል ሶስት፤ የራስዎን የንግድ ሀሳቦች ዝርዝር ያዘጋጁ 23

- 1:- የቱሉ ተሞክሮ 23
- 2:- የንግድ ሀሳቦች ዝርዝር ያዘጋጁ 25
- 3:- ከስኬታማ ነጋዴዎች ትምህርት ይውሱዱ 26
- 4:- ከግል ተሞክሮ መማር 31
 - 4.1 የራስዎ ተሞክሮ 31
 - 4.2 የሌሎች ሰዎች ተሞክሮ 31
- 5:- የአካባቢዎን ንግዶች ያስሱ 33
- 6:- የአካባቢዎን ያስሱ 37
 - 6.1 የተፈጥሮ ጥሪዎች/ሃብቶች 37
 - 6.2 የአካባቢው ሰዎች ባህሪዎችና ክህሎቶች 38
 - 6.3 ተወጋጅ ምርቶች (ቆሻሻ) 39
 - 6.4 ከውጭ የሚመጡ ምርቶችን በአገር ውስጥ ምርት መተካት 40
 - 6.5 ህትመቶች 40
 - 6.6 የንግድ ትርጉሞችና ኢግዚቢሽኖች 41
- 7:- የአእምሮ አውጫጭኝ 43
- 8:- ቅርፅ የያዘ /የተዋቀረ የአእምሮ አውጫጭኝ ወቀራ 44
- 9:- የሀሳቦችዎ ዝርዝር 47

ክፍል አራት፤ ለእርስዎ ምርጥ የሆኑ የንግድ ሀሳቦች 49

1:- የህሳብዎቻችን ዝርዝር ያበጥሩ	49
2:- የመስክ ጥናት	53
2.1 ቃለመጠይቅ ያድርጉ	53
2.2 ማንን ያነጋግራሉ?.....	53
3:- የጥንካሬ፣ ድክመት፣ ምቹ አጋጣሚና ስጋት (ጥ.ድ.አ.ስ) ትንተና	55
3.1 የንግዱ ውስጣዊ ሁኔታ	55
3.2 የንግዱ ውጫዊ ሁኔታ.....	56
ክፍል አምስት፤ የራስዎ የንግድ ህሳብ.....	61

መግቢያ

1፡ የዚህ መመሪያ መፅሃፍ ዋና ጉዳይ ስለምንድን ነው?

የንግድ ህሳብ ያመነጨ፣ መመሪያ መፅሃፍ የሚያወሳው ኢንተርፕራይዥን ለመሆን መሰረታዊ ስለሆኑ ተፈላጊ ነገሮች፣ ኢንተርፕራይዥን ሊኖራቸው ስለሚገባ ችሎታ እንዲሁም እሷ ወይም አሱ ጥሩ የንግድ ህሳብ የሚያገኙበትን መንገዶች ነው።

2፡ ይህ መመሪያ መፅሃፍ የተዘጋጀው ለማን ነው?

ይህ መመሪያ መፅሃፍ የሚረዳው የራሳቸውን ንግድ መጀመር ለሚፈልጉ እምቅ ኢንተርፕራይዥን ሆነው ነገር ግን በየትኛው የንግድ ህሳብ እንደሚገፉበት እርግጠኛ ላልሆኑ ሰዎች ነው።

3፡ የመመሪያ መፅሃፍ አላማዎች ምንድን ናቸው?

ይህንን መፅሀፍ ተጠቅመው ሲያበቁ የሚከተሉት ችሎታዎች ይኖርዎታል፡

- ኢንተርፕራይዥን ለመሆን መሰረታዊ የሆኑ ተፈላጊ ነገሮች ያለዎ ስለመሆኑና አለመሆኑ ራስዎን ይገመግማሉ
- በአእምሮዎ የሚመጣን ማንኛውንም የንግድ ህሳብ ጥርት ባለ መንገድ ይገልጻሉ
- የንግድ ህሳብ መገኛ ምንጮች ሊሆኑ የሚችሉትን ለይተው በማመንጨት የህሳቤዎች ዝርዝር ያዘጋጃሉ
- የንግድ ህሳቤዎችዎን ዝርዝር አሳጥረውና ከሁሉም የላቀውን መርጠው የራስዎን ንግድ ለመጀመር ይገፉበታል





4፡ በዚህ መመሪያ መፅሃፍ የማጠቀሙት እንዴት ነው?

ንግድዎን ይጀምሩ የመመሪያ መፅሃፍ ከሌላ የንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ጋር ተጣምሮ ጎን ለጎን እንዲጠቀሙበት የቀረበ ነው። የመመሪያ መፅሀፍ ንግድዎን ሲጀምሩ ሊከተሏቸው ስለሚገቡ ቅደም ተከተሎች ያስረዳዎታል። መፅሃፉን በቀላሉ አንብበው እንዲረዱ የተዘጋጀ በመሆኑ እያነበቡ ጎን ለጎን በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ላይ ደግሞ የንግድ እቅድዎን ሰርተው ያጠናቅቃሉ።

በዚህ መመሪያ መፅሀፍ ውስጥ የሚያገኙት፡

- የንግድ ተሞክሮ፡ እነዚህን የንግድ ተሞክሮ ምሳሌያዊ ታሪኮች ወደፊት ከሚጀምሩት ንግድ ጋር አነፃፅረው ንግድ ለመጀመር የሚያዘጋጁትን የንግድ እቅድ ለማሻሻል ይጠቀሙባቸው፤
- ተግባር፡ በእያንዳንዱ ርእስ ከመሃል ላይ የሚገኝ የመተግበሪያ ልምምድ ሲሆን ያገኙትን ሃሳብ ወደፊት በሚጀምሩት ንግድ እንዴት እንዲሟተገብሩት አስቀድመው እንዲያስቡበት ያግዝዎታል፤
- ማጠቃለያ፡ ቁልፍ ሃሳቦችን በቀላሉ ለማስታወስ እንዲያግዝዎ በእያንዳንዱ ክፍል መጨረሻ ላይ የሚገኝ ፍሬሃሳብ ነው።
- የድርጊት እቅድ፡ የመመሪያ መፅሀፍ ማብቂያ ላይ የሚገኝ ነው። ይህንን ቅፅ ይሙሉት፤ አዲስ ያገኙትን እውቀት ወደተግባር እንዲያሸጋግሩ ያግዝዎታል።
- ጠቃሚ ማስታወሻ፡ በእያንዳንዱ ማስታወሻ ላይ ጠቃሚ መረጃ ይገኛል። የተቻለዎትን ያህል እነዚህን መረጃዎች ይጠቀሙባቸው። ማስታወሻዎቹ በመመሪያ መፅሀፍ የተለያዩ ክፍሎች ውስጥ በየመካከሉ ላይ ይገኛሉ።

በመመሪያ መፅሀፍ ውስጥ በቀላሉ ለመረዳት የሚያግዙ በርካታ ስዕላዊ ምልክቶች ይገኛሉ። ምልክቶቹና ትርጉማቸው እንደሚከተለው ነው፤

-  ይህን ምልክት የሚያከናውኑት ተግባር ወይም መልስ የሚሰጡባቸው ጥያቄዎች መኖራቸውን ያመለክታል።
-  ይህ ምልክት በርእሱ ውስጥ የሚገኘው መረጃ እጅግ በጣም ጠቃሚ እንደሆነ ይጠቁማል።
-  ይህ ምልክት የሚያመለክተው ከመመሪያ መፅሀፍ አንዱን ማጠናቀቅዎንና በዚህ የመፅሀፍ ክፍል ለተነሱ ጉዳዮች ጠቃሚ ማጠቃለያ መኖሩን ነው።
-  ይህ ምልክት ሲያጋጥምዎ ተጨማሪ መረጃ ከየት ማግኘት እንደሚችሉ ወይም ምን ማድረግ እንዳለብዎ ይጠቁምዎታል።

ከፍል አንድ፤ እርስዎ እንደ ኢንተርፕርነር

የራስዎን ንግድ አቋቁመው ለማንቀሳቀስ በጋላ ስሜት ተነሳስተው በጉጉት እያሰቡ ነውን? ምንም እንኳን የራስን ንግድ ማቋቋም የሚያስጎመጅ ቢሆንም ኢንተርፕርነር መሆን ደግሞ ብዙና ሰፊ ሃላፊነቶችን ከመውሰድና ከብዙ ፈታኝ ክስተቶች ጋር የተያያዘ ነው።

ታዲያ ከሁሉም በፊት ማወቅ ያለበዎ የራስዎን ንግድ አቋቁመው የማንቀሳቀስ ችሎታ ያለዎ መሆኑን ነው። ለእርስዎ ስኬታማ ኢንተርፕርነራዊ እድገት በመስረታዊነት የሚያስፈልጉት የተመቻቹ ሁኔታዎች ከተፈላጊ ግላዊ ባህሪዎች ክህሎቶች ጋር ተዋህደው ሲገኙ ነው። ከዚህ በተጨማሪ እውቀትና ተሞክሮ የሚያስፈልግዎ በተለይ መርጠው ሊጀምሩ በሚያስቡት የንግድ አይነት ላይ ሲሆን ይህ ደግሞ ስኬታማነትዎን አይቀሬ ያደርገዋል።

እንግዲያውስ ንግድ ከመጀመርዎ በፊት የሚያደርጓቸው ሁለት ግምገማዎች ከዚህ ቀጥሎ የሚገኙ ሲሆን በመጀመሪያው ግምገማ ንግድ ጀምሮ ለማንቀሳቀስ የሚያስችል ኢንተርፕርነራዊ አቅም ያለዎ ስለመሆኑ ራስዎን ሲፈትሹበት፤ ሁለተኛው ግምገማ ደግሞ ለእርስዎ የሚሆንዎትን የንግድ መስክና አይነት ይለዩ ዘንድ ያግዝዎታል።



ግምገማ

1፡- ኢንተርፕርነር መሆን የሚጠይቀው አለዎትን?

በሚቀጥለው ግምገማ አማካኝነት አንድ ኢንተርፕርነር ሊኖራት/ሊኖረው የሚገባ መስረታዊ ነገሮች እርስዎም ያለዎ ስለመሆኑ ራስዎን ይፈትሹ። ታዲያ ለጥያቄዎቹ መልስ ሲሰጡ ለራስዎ እውነተኛ ይሁኑ።

በጥያቄ መልክ ለቀረቡት ስለ እያንዳንዱ ነጥብ ያስቡ። ለእያንዳንዱ ጥያቄ የሚሰጡት መልስ አዎን ከሆነ ይህንን ጉዳይ ከጥንካሬዎቻችዎ እንደ አንዱ ይወስዱታል፤ ነገር ግን ለአብዛኞቹ ጥያቄዎች የሰጡት መልስ አይደለም ከሆነ ወይም መልስ ለመስጠት እርግጠኛ ካልሆኑ ደግሞ ንግድዎን ከመጀመርዎ በፊት ምናልባትም በእነዚህ ጉዳዮች ላይ የማሻሻያ እርምጃ መወሰድ እንደሚያስፈልግዎ ይጠቁማሉ።

ግላዊ ባህሪዎች፣ ክህሎቶችና ሁኔታዎች

ጥንካሬዎችዎ

ማሻሻል የሚያስፈልግዎ

ለግብ የመብቃት ዝንባሌ

ወደፊት ሆነው መገኘት የሚሹት ትልቅ ነገር ከወዲሁ ይታዩታልን? የንግድዎን የወደፊት ግቦች ተልመዋልን? ጥረትዎቻችንን በሙሉ በቁርጠኝነት ማዋል የሚፈልጉት ወደ ተለሙት ግብ ለመድረስ ነውን?

ውሳኔ መስጠት

አስቸጋሪ ሁኔታ ሲገጥምዎ ነገሮችን ተረጋግቶ የማየት ችሎታ አለዎትን? በገጠመዎ ጉዳይ ላይ አስፈላጊ መረጃዎችን ለማግኘት ይጥራሉን? ያገኛቸውን መረጃዎች መሰረት አድርገው ውሳኔ ላይ ለመድረስ ይችላሉን? ጠቃሚ በሆኑ ጉዳዮች ላይ ለሌላ ጊዜ ሳያስተላልፉ ውሳኔ ይሰጣሉን? ወይም ችግሩን ለሌላ ሰው እንዲወስንበት አሳልፈው ይሰጣሉን?

የተሰላ ድፍረት

ከምንም አይነት ስጋት ነፃ የሚሆን ንግድ ስለማይኖር የእርስዎም ንግድ የዘወትር እንቅስቃሴ ከመውደቅ ስጋት ጋር የተጣመረ ነው። ስለዚህ ምናልባት ንግድዎ ወድቀት ሊገጥመው የሚችል ስለመሆኑ ይቀበላሉን? ከዚህ ጋር ተያይዞ ምን ያህል ስጋት ለመድፈር እንደተዘጋጁ ለመገመት የሚያስችሉዎትን በቂ መረጃዎች ፈልገው አግኝተዋልን?

ጭንቀትን መቆጣጠር

የኢንተርፕረንት ህይወት ከጭንቀት ጋር የተያያዘ ነው። ከጭንቀት መንስኤዎች መካከል ደግሞ በአስቸጋሪ ጉዳዮች ላይ መወሰን፣ በንግድ ጉዳይ ከሚመለከታቸው ወገኖች ጋር የሚደረግ ግንኙነት ወይም ለረጅም ሰዓቶች መስራት ሊሆን ይችላል። አስጨናቂ ሁኔታዎች ሲፈጠሩ በአዎንታዊ መንፈስ መዘለቅ ይችላሉን? በአስቸጋሪ ሁኔታዎች ስር ውስጥ ምቹ አጋጣሚዎችን ማየት ይችላሉን?

ማህበራዊ ድጋፍ

የራስን ንግድ ማንቀሳቀስ ከፍተኛ ጥረትና ሰፊ ያለ ጊዜ የሚጠይቅ በመሆኑ ከቤተሰብዎ፣ ከጓደኞቻችዎና ከሌሎች ነጋዴዎች በቂ ድጋፍ ማግኘት ይችላሉን?

የገንዘብ ሁኔታ

ንግድዎን ለመጀመር የሚያስችል የፋይናንስ ጥሪት ማግኘት መቻል ጠቃሚ ነው። ለንግድ መቋቋሚያ እንዲሆንም ለይተው ያስቀመጡት ገንዘብ አለዎትን? ተጨማሪ ገንዘብ ካስፈለገዎ የማበደር አቅምና ፍላጎት ያላቸው እንዲሁም ንብረታቸውን ለእርስዎ የብድር ዋስትና እንዲሆን ፈቃደኛ የሚሆኑ ዘመዶች ወይም ጓደኞች አለዎትን? አዲስ ለሚቋቋሙ ንግዶች ከሚያበድሩ የፋይናንስ ተቋሞች ጋር የቁጠባና የብድር ደንበኛነት ታሪክ ወይም ትስስር አለዎትን?

የንግድ ስራ አመራር ክህሎቶች

ንግድዎን በቅልጥፍና በጥራት የሚያንቀሳቅሱት በንግድ ስራ አመራር ክህሎቶች አማካኝነት ነው። የግብይት፣ ሽያጭ፣ የወጪዎች ስሌት፣ የሂሳብ መዝገብ አያያዝ፣ የስራ ባልደረቦችን የማትጋት (ተነሳሽነት/ተነቃቂነት) ክህሎቶች አለዎን?

ለማህበረሰብዎ ያለዎ ቁርጠኝነትና ተቆርቋሪነት

ኢንተርፕርነሮች ለማህበረሰብ እድገት ጠቃሚ ሚና እንደሚጫወቱ ያውቃሉ? ለማህበረሰቡስ አጠቃላይ እድገትና መሻሻል ቁርጠኛ ነዎትን?

የጥንካሬዎችን ብዛትና መሻሻል ያለባቸውን ጉዳዮች ብዛት ቆጥረው ድምሩን እዚህ ላይ ይጻፉ

የጥንካሬዎች ብዛት

መሻሻል ያለባቸው



ተግባር 1

ከዚህ በላይ ያከናወኑትን ግምገማ ነጥቦች መለስ ብለው ይመልከቱና የትኞቹን መሻሻል ወይም ማሳደግ ለንግድዎ ስኬት ወሳኝ እንደሚሆን ለይተው ይወስኑ። ቀጥለውም መሻሻል ባለባቸው ጉዳዮች ላይ ከዚህ በታች ባለው ክፍት ቦታ ላይ ማስታወሻ ይጻፉ

መሻሻል ወይም ማሳደግ ያለባቸው ወሳኝ ነገሮች

2፡ የትኞቹ የንግድ ዘርፎችና የንግድ አይነቶች ይስማሙዎታል?

ለመጀመር የመረጡት ንግድ፣ የግል ተሞክሮዎን መሰረት ያደረገ ከሆነ፣ ባለዎ የቴክኒክ ሙያ፣ ፀባዩን በሚያውቁት የንግድ አይነት፣ በሚያደርጉት የትርፍ ጊዜ ማሳለፊያ፣ ባለዎ ማህበራዊ ትስስር፣ የቤተሰብዎን ተሞክሮና የመሳሰሉትን ያገናዘበ ሲሆን ስኬታማ የመሆን እድልዎም ከፍተኛ ነው።

እነዚህን ምሳሌዎች ልብ ይበሉ፡-



ሻፊ በመልእክት አድራሽ ከባንያ ውስጥ የብዙ አመት ተሞክሮ አለው። የመልእክት ማድረስ ንግድን እንዴት እንደሚያንቀሳቅስና በመልእክት ማድረስ ላይ እንዴት የግንኙነት አውታር እንደሚፈጠር ትምህርት ወስዶበታል። ስለዚህም የራሱን የመልእክት አድራሽ ንግድ ለመጀመር እያሰበ ነው። ንግዱንም ለማንቀሳቀስ የሚፈልገው በሚኖርበት ክልል ውስጥ ነው።

ሳባ ያደገችው በገበሬ ቤተሰብ ውስጥ ነው። ወላጆችዋ ወቅታዊ አትክልቶች አምርተው ለአካባቢው ችርቻሮ ነጋዴዎች ያቀርባሉ። ሳባ ራስዋ በቅርቡ ከአንድ የግብርና ኮሌጅ ስለተመረቀች በተለያዩ የአተካክል ቴክኒኮች ላይ እውቀት አላት። የአተካክል ዘዴዎችን ለማስፋፋት እንዲሁም የተፈጥሮ ምግቦች ሽያጭና ፍጆታን በማህበረሰብዋ ውስጥ ለማሳደግ ጉጉት አላት። ስለሆነም የሳባ ውሳኔ የተፈጥሮ አትክልቶችን አምርቶ በአካባቢው የችርቻሮ ነጋዴዎች አውታር አማካኝነት ለመሸጥ ነው።



ሙና ልዩ የፋሽን ፍቅር አላት። በክልሉ ርእሰ ከተማ ውስጥ ተማሪ በነበረችበት ጊዜ ልብስ ለመግዛት በገበያ ውስጥ ስትዘዋወር የውጭ አገር ልብሶችን ከነማላባሻቸው በአነስተኛ ዋጋ የሚገኙበትን መንገድ አውቃለች። አሁን በቅርቡ ወደ አደገችበት ከተማዋ ተመልሳ የፋሽን ልብሶችን ከነማላባሻቸው አዲስ ካገኘችቸው አቅራቢዎች ላይ ገዝታ ለአካባቢዋ ሱቆች መልሳ ለመሸጥ ወስናለች።

ሞላ የህንፃ መሳሪያዎችና እቃዎች ካምፓኒ ውስጥ የብዙ አመት ልምድ አለው። በመሆኑም በገበያ ላይ ያሉትን ምርቶች በሙሉ አሳምሮ ስለሚያውቅ በተለያዩ የግንባታ እቃዎች ጥራት ላይ መናገር ይችላል። ታዲያ እሱ ባለፈው አመት የመኖሪያ ቤቱን ሲያድስ የሚፈልጋቸውን እቃዎች የሚሸጡ ሱቆች በአካባቢው አለመኖራቸውን ተረድቷል። ስለሆነም እቤቱ አጠገብ ሱቅ ከፈቶ መሰረታዊ የግንባታ እቃዎች ማለትም ሲሚንቶ፣ ጡብ፣ ሽክላ፣ ልባስ፣ አሸዋ፣ ቀለምና የመሳሰሉትን ለመሸጥ ወስኗል። ከሰዎች ጋር መገናኘት እንዲሁም የግንባታ ስራን በተመለከተ ለሰዎች ምክር መስጠት ያስደስተዋል።



በኢትዮጵያ ውስጥ በሚሰራበት የንግድ ዘርፍና የንግድ አይነት ምደባ መሰረት ከዚህ በላይ ምሳሌያዊ ታሪካቸውን ያነበቡት ሰዎች የንግድ ዘርፋቸውንና የንግድ አይነታቸውን እንዴት እንደመረጡ ለማወቅ የሚቀጥለውን ሰንጠረዥ ይመልከቱ።

የንግድ (የሰራ) አይነቶች-ገዢ ክፍል

አትክልት አምራችነት	የሰባ አትክልት እርሻ		
የኮንስትራክሽን ማቴሪያሎች ብረታ-ብረት፣ የቧንቧና (ፒሺሲ ቧንቧን ጨምሮ) የማሞቂያ መሳሪያዎች አቅርቦት ችረቻሮ			የሞላ የግንባታ እቃዎች ንግድ
ብትንና የተሰፉ አልባሳት የጅምላ ንግድ			የሙና የአልባሳት ጅምላ ንግድ
ከብሄራዊ የፖስታ አገልግሎት ውጪ የፈጣን መልዕክት አገልግሎት		የሻፊ መልእክት ማድረስ አገልግሎት	
		ክፍል:-...	
		ዋና ክፍል :-...	
		ዘርፍ:-...	
	ግብርና፣ አደን፣ የደን ልማት እና አሳ ማስገር ዋና ዘርፍ	የማህበረሰብ፣ ማህበራዊና የግል አገልግሎቶች ዋና ዘርፍ	የጅምላና ችረቻሮ ንግድ፣ የመኪና እና የሞተር ብስክሌት ጥገና፣ የቤት ውስጥ ዕቃዎች፣ የሆቴልና ሬስቶራንት፣ የአስመጪነትና ላኪነት ንግድ ስራዎች ዋና ዘርፍ

ዋና ዘርፍ፣ ዘርፍ፣ ዋና ክፍልና ክፍል

በቀጣዩ ክፍል የንግድ ዘርፎችና የንግድ አይነቶች አመዳደብ ስርአት ላይ የተመሰረተ የስራ ዝርዝሮችን ማወቅ የንግድ ህሳቤዎችን ለማመንጨትና የተሻሉትን ለይቶ ለመምረጥ እንዴት እንደሚጠቅም ማየት ይችላሉ።

2.1 የንግድ ዘርፎች

በኢትዮጵያ ውስጥ ለንግድ ፈቃድ ለማውጣት የሚያገለግል ባለ አምስት እርከን የንግድና ኢንዱስትሪ ምደባ ስርአት በስራ ላይ ወሏል። በምደባው ውስጥ አስር ዋና ዘርፎች የሚገኙ ሲሆን በእነዚህ ስር ደግሞ በተዋረድ ዘርፍ፣ ዋና ክፍል፣ ክፍል፣ ንኡስ ክፍል፣ እና የንግድ አይነት (የፈቃድ መስጫ) በሚል ተመድበዋል። ከዚህ በታች በተዘረዘሩት አስር ዋና ዘርፎች ስር በተዋረድ ማለትም በቅርንፎች፣ በንኡስ ቅርንፎች፣ እስከ ስራ አይነት ድረስ የተመደቡትን በማወቅ የንግድ ህሳቤዎች ለማመንጨት ይጠቀሙበት፤ ወዲያውም በንግድና ኢንዱስትሪ ስራዎች አደረጃጀት ላይ ገንዘቤዎን ያሰፋሉ።

1. ግብርና፣ አደን፣ የደን ልማትና ዓላ ማስገር፣
2. የማዕድን ቁፋሮና ኳሪንግ፣
3. የማኑፋክቸሪንግ፣
4. የኤሌክትሪክ፣ የጋዘና የውኃ አቅርቦት፣
5. ኮንስትራክሽን፣
6. የጅምላና ችርቻሮ ንግድ፣ የመኪና እና የሞተር ብስክሌት ጥገና፣ የቤት ውስጥ ዕቃዎች፣ የሆቴልና ሬስቶራንት፣ የአስመጪነትና ላኪነት ንግድ ስራዎች፣
7. የትራንስፖርት፣ የመጋዘንና የኮሙኒኬሽን ስራዎች፣
8. የፋይናንስ፣ የኢንሹራንስ፣ የሪል ጅምላና የንግድ ስራዎች፣
9. የማህበረሰብ፣ ማህበራዊና የግል አገልግሎቶች፣
10. የግል የመኖሪያ ቤት፣ የውጭ መንግስታዊ ያልሆኑ ድርጅቶች፣ የውጭ መንግስታት ተወካዮችና ሌሎች ያልተገለጹ ስራዎች፣

ከዚህ በላይ ከተዘረዘሩት ዋና የኢንዱስትሪ ዘርፎች መርጠው በመነሳት በተዋረድ ሊሰማሩ የሚችሉበትን እምቅ የንግድ መስክ ሊጠቁም ይችላል። የእርስዎ ተሰጥኦ፣ የቤተሰብዎ የስራ መስክ፣ የራስዎ ተሞክሮና የትርፍ ጊዜ ማሳለፊያዎችዎ ወይም ፍላጎቶችዎ ከላይ ከተዘረዘሩት የኢንዱስትሪ ዘርፎች ውስጥ እንዲሰማሩ መንፈስዎን ሊቀሰቅሱ ይችላሉ። የንግድ ዘርፍ ምርጫዎን ለመወሰን ማዛመድ ያለብዎ ካለዎ እውቀት፣ ክህሎቶችና የግል ሁኔታዎችዎ ጋር ነው።

ከላይ ከተዘረዘሩት አስር ዋና ዘርፎች መካከል በንግዱ አለም በስፋት ከሚታወቁት መካከል አራት ዘርፎች፣ ማለትም ማኑፋክቸሪንግ፣ አገልግሎት ሰጪ፣ ጅምላና ችርቻሮ ንግድን ለአብነት ወስደን በአጭሩ እንገልጻቸዋለን።

• ማፈብረክ (ማኑፋክቸሪንግ)

ጥሬ እቃዎችን ማለትም እንደ ደረቅ ቆሻሻ (ተወጋጅ ነገሮች)፣ ቆዳ፣ እንጨት፣ ብረትና የመሳሰሉትን ተጠቅሞ አዲስ ወይም የተለዩ እቃዎችን የመስራት ተግባርን ያመለክታል። የማፈብረክ ዋና ዘርፍ ውስጥ ከሚገኙ የንግድ አይነት ምሳሌዎች መካከል ጫማ ሰሪዎች፣ ልብስ ሰሪዎች፣ የቤትና የቢሮ እቃ ሰሪዎች፣ ወረቀት አምራቾችና የግብርና መሳሪያ ፈብራኪዎች ለአብነት ይጠቀሳሉ። እርስዎ ማምረት የሚችሉት ነገር ካለና ምርቱም ለደንበኞች ጠቃሚ ሆኖ ከተገኘ ምናልባት ወደ ማፈብረክ ሊሰማሩ ይችላሉ ይሆናል።

• አገልግሎት ሰጪ

እንደ ትራንስፖርት፣ አስተዳደር፣ ፀገር ማስተካከል፣ ባንክ፣ እቃ ማድረስ፣ ህንፃ ግንባታ፣ ጥገና፣ ዕዳት፣ ቀለም መቀባት፣ አስታማሚነት የመሳሰሉ አገልግሎቶችን የሚሸጡ ንግዶች አገልግሎት ሰጪዎች ናቸው። ከሰዎች ጋር መስራትና የሰዎችንም ልዩ ፍላጎቶች ማሟላት የሚያስደስትዎ አይነት ከሆኑ እርስዎ አገልግሎት መስጠት በደንብ ይችላሉ ይሆናል ወይም ጠንካራ ጎንዎ ነው።

• **ጅምላ ንግድ**

ከፈብራኪዎች ወይም አስመጪዎች በከፍተኛ መጠን ገዘተው በቀጥታ ለተጠቃሚ ለሚሸጡ ችርቻሮ ነጋዴዎች የሚያከፋፍሉ ጅምላ ነጋዴዎች በመባል ይታወቃሉ። በከፍተኛ ብዛት አምርተው የሚሸጡ ከባንደዎች ጋር በደንብ የሚግቡና ከችርቻሮ ነጋዴዎች ጋር የንግድ ግንኙነት መመስረት የሚቀልዎ ከሆነ ምናልባት የጅምላ ንግድ ሊሆንዎ ይችላል።

• **ችርቻሮ ንግድ**

ከጅምላ ሻጮችና አቅራቢዎች የተዘጋጁ/የተሰናዱ እቃዎችን በመግዛት አትርፈው መልሰው የሚሸጡ ችርቻሮ ነጋዴዎች ይባላሉ። ከችርቻሮ ንግድ ጥቂት ምሳሌዎች መካከል ግሮሰሪ መደብሮች፣ የልዩ ልዩ መገልገያ መሳሪያዎች ሻጮች፣ የልብስ መደብሮች፣ የፅህፈት መሳሪያ መደብሮች፣ የኮምፒዩተርና ተንቀሳቃሽ ስልክ ሱቆች ይገኙባቸዋል። ከተለያዩ ሰዎች ጋር መገናኘት የሚያስደስትዎና የችርቻሮ ሱቅ ለመክፈት ምቹ የሆነ ቦታ ለማግኘት የሚችሉ ከሆነ ምናልባት የችርቻሮ ንግድ ሊሆንዎ ይችላል።

2.2 የንግድ አይነቶች

የንግድ አይነት የሚያመለክተው በንግድ ዘርፍ ስር በመጨረሻው እርከን ላይ የሚገኝና እርስዎ የሚመርጡት የስራ አይነት ነው። የግል ባህሪዎችዎና ያለዎ የግንኙነት አውታር ደግሞ ወደሚስማማዎ የንግድ አይነት እንዲያዘነብሉ ሊመሩዎ ይችላሉ።

ከፍ ብሎ በቀረቡት አራት ምሳሌያዊ ታሪኮች የሻፊ ንግድ አይነት “መልእክት የማድረስ ንግድ” ሲሆን የሚገኘውም በአገልግሎት ዘርፍ ስር ነው። የሳባ የንግድ አይነት “ወቅታዊ አትክልቶችን አብቅሎ ማከፋፈል” ስለሆነ የእሷ ንግድ በግብርና ዘርፍ ስር ይገኛል። የሙና ንግድ አይነት ደግሞ “የፋሽን ልብሶችን ማከፋፈል” ስለሆነ በጅምላ ንግድ ዘርፍ ውስጥ ይመደባል። ሞላ ሊከፍት ያለበው የንግድ አይነት “መሰረታዊ የግንባታ እቃዎች ሱቅ” በመሆኑ በችርቻሮ ንግድ ዘርፍ ስር ይገኛል።



በኢትዮጵያ ውስጥ ንግድ ለመጀመር የንግድ አይነቶችን አመዳደብ ማወቅ የስራ መስኮችን ለመምረጥ ለመነሻነት ጠቃሚ የመረጃ ምንጭ ነው። እነዚህ ከ900 በላይ የሆኑ የንግድ አይነቶች ከአስም አቀፍ የኢንዱስትሪ ምደባ ስርአት ጋር ተዛማጅ ሆነው የተዘጋጁ ከመሆኑም በላይ በየጊዜው ከሚከሰቱ ሰውጦች ጋር እንዲጣጣሙ ክስሳ ደደረግላቸዋል። ስለሆነም ከንግድ ህሳቤ የመረጃ ምንጭነታቸው በተጨማሪ ከሁሉም ብልጫ ያሰውን የንግድ ህሳቤ መርጠው፣ የንግድ እቅድዎን አዘጋጅተው ንግድዎን ወደመጀመር ሲሸጋገሩ የንግድ ምዘገባና ፈቃድ ተግባሮችን ለማቀሳጠፍ ይጠቅሞታል። እነዚህን መረጃዎች በአቅራቢያዎ ከሚገኝ የንግድ ፈቃድ ሰጪ መስሪያቤት ወይም ከንግድ ሚኒስቴር ድረገፅ ማግኘት ይቻላል።



2.3:- የንግድዎን ዘርፍና የንግድ አይነት ይለዩ

የሚቀጥለው ግምገማ ሊሰማሩበት የሚችሉትን ዘርፍና የንግድ አይነት ለመለየት ይችሉ ዘንድ ያግዝዎታል። ታዲያ ለራስዎ እውነተኛ ይሁኑ።

<p>1. የእኔ ፍላጎቶች፡- እነዚህን ነገሮች ማድረግ ያስደስተኛል (የትርፍ ጊዜ ማሳለፊያዎችዎን ያካትታሉ)፡-</p>	<p>ሊካተቱ የሚችሉበት የንግድ ዘርፍ፡</p>
<p>2. የእኔ ተሞክሮ፡- ያሉኝ የስራ ልምዶች፣ ትምህርትና ስልጠናዎች በሚከተሉት የንግድ ዘርፎች ነው፡ (የስራዎች፣ ስልጠናና ሌሎች እንደስራ ልምድ የሚቆጠሩ ተሞክሮዎችን ጭምር ይዘርዝሩ)፡-</p>	
<p>3. የእኔ የንግድ አውታር፡- የሚከተሉትን ሰዎች አውቃለሁ፡- ጓደኞቼ፣ ዘመዶቼና ነጋዴዎች። እነዚህ ሰዎች መረጃዎች ይሰጡኛል፣ ምክር ያካፍሉኛል ወይም ይረዱኛል (የስራ ሃላፊነታቸውን ይጥቀሱ)፡-</p>	<p>ሊካተቱ የሚችሉበት የንግድ አይነቶች፡</p>
<p>4. የእኔ ምርጫዎች፡-</p> <ul style="list-style-type: none"> •ከብዙ ሰዎች ጋር መስራት/ራሴን ችዬ መስራት •ንቁና ከቤት ውጪ መንቀሳቀስ/በወንበር ላይ ቁጭ ብሎ ቀኑን ሙሉ መስራት •የጉልበት ስራ መስራት/የፈጠራ ችሎታዬን የሚያበረታታ ስራ መስራት/ምክንያታዊ (ሎጅካዊ) አስተሳሰብን የሚጠይቅ የአእምሮ ስራ ማከናወን •በዝርዝር ቴክኒኮች ላይ ማትኮር/ሰዎችን ማነጋገርና ሰዎችን መንከባከብ 	

ያስታውሱ፡- ይህ ግምገማ ለእርስዎ ይበልጥ ተስማሚ ወደሚሆን የንግድ ዘርፍና የንግድ አይነት ሊመራዎ ይችላል። በማንኛውም ጊዜ ተመልሰው ይህንን ግምገማ ማድረግ ይችላሉ፣ ቀደም ሲል ያደረጉት ምርጫ አሳሳቢው ሊቀይሩና ሌላ ውሳኔ ላይ ሊደርሱ ይችላሉ።

3፡- ኢንተርፐርናይት ችሎታዎንና ክህሎትዎን እንዴት ያሻሻላሉ?

ኢንተርፐርናይት ለመሆን ተፈላጊዎቹ ባህሪዎችና ክህሎቶች ምናልባት የሌለዎ ከሆነ ወይም የግል ሁኔታዎችዎ በአሁኑ ወቅት ኢንተርፐርናይት ለመሆን የማይቻልዎ ከሆነ ምን ማድረግ ይችላሉ? ከፍ ብሎ ያደረጉትን የግምገማ ውጤት መለስ ብለው ይመልከቱና ለእርስዎ መሻሻልና እድገት በተለይም ንግድዎን ጀምረው ስኬታማ ለመሆን ወሳኝነት ያላቸውን ጉዳዮች ለይተው ያውጡና የማሻሻያ መንገዶቹንም ያፈላልጉ። ለማሻሻል ያልተቆጠበ ጥረት እስካደረጉ ድረስ ኢንተርፐርናይት ችሎታዎ መዳበር አይቀርም። እርስዎ ሊተገብሯቸው የሚችሉ በርካታ ኢንተርፐርናይት ችሎታዎን የሚያሳሉባቸው መንገዶች ያሉ ሲሆን የተወሰኑት ከዚህ በታች ተዘርዘረዋል፡

- የራሳቸውን ንግድ ከሚያንቀሳቅሱ ሰዎች በተለይም እርስዎ በመረጡት የንግድ ዘርፍና አይነት ውስጥ ከሚገኙ ነጋዴዎች ተሞክሮ ይማሩ፤
- በስልጠናዎች ይሳተፉ፤
- እርስዎ በመረጡት የንግድ ዘርፍና አይነት ስኬታማ በሆኑ ንግዶች ውስጥ በረዳትነት ወይም በስራ ተለማማጅነት ለመስራት ጥረት ያድርጉ፤
- በተለይ እርስዎ በመረጡት የንግድ ዘርፍና አይነት ላይ የተሰማሩ ንግዶች ስለሚያጋጥማቸው ችግሮችና የመፍትሄ ሃሳቦችን በተመለከተ መጠየቆች፣ መፅሀፎች፣ ጋዜጦችና የንግድ መፅሀፍቶችን ያንብቡ። ፅሁፎች ከኢንተርኔት ወይም ከቤተ መጻሕፍት ማግኘት ይችላሉ።
- በአካባቢዎ በሚገኙ አነስተኛ የንግድ ማህበሮች አባል ይሁኑ፤ በውይይት መድረኮቻቸውም ይሳተፉ
- በቀን ወይም በሳምንት ትንሽ ትንሽ ለአዲሱ ንግድዎ ማቋቋሚያ እንዲሆንዎ ይቆጥቡ
- ከዚህ በታች የተዘረዘሩትን ክህሎቶችና አመለካከቶች በእለት ተእለት እንቅስቃሴዎ ውስጥ ለመተግበር ይጣሩ፡-
 - ስለወደፊቱ በማቀድ ተነሳሽነትዎንና ቁርጠኝነትዎን ይጨምሩ፤
 - ነገሮች እንዳሰቡት መሆን ሳይችሉ ሲቀር ሁኔታው ምን እንደነበረ በመተንተን ከስህተትዎ የመማር ችሎታዎን ያሻሽሉ፤
 - የችግሮችን (ስጋቶችን) መኖር ይቀበሉ፤ መፍትሄዎችን መዘነው ማለትም በተሰላ ስጋት ላይ ይድፈሩ፤
 - ለአዳዲስ ሀሳቦችና ለሌሎች ሰዎች አስተያየቶች ራስዎን ክፍት ያድርጉ

በራስዎ ብቻ ወደ ንግድ አለም ከመግባት ይልቅ የንግድ አቅምዎን የሚያሟላልዎ የንግድ ሽሪክ ያስፈልግዎ ይሆናል። አንዳንድ ሽሪኮች የገንዘብ ጥሪት (ሃብት) ሊጨምሩልዎ ወይም የብድር ዋስትና ሊሰጡና ከፋይናንስ ተቋሞች ጋር ባላቸው ግንኙነት ለንግድዎ ብድር ሲፈልጉ ሊያግዙ ይችላሉ። ሌሎች ደግሞ እውቀትና ክህሎታቸውን ይዘው ሊመጡ ይችላሉ።

ስኬታማ ከሚባሉ የንግድ ሰዎች መካከል እንኳን በርካቶቹ ንግድ ከመጀመራቸው በፊት በንግድ ዘርፋቸው ወይም በንግዳቸው አይነት ላይ የሚረባ ተሞክሮ ያልነበራቸው ሊሆኑ እንደሚችሉ ማስታወስ ያስፈልጋል። ዋናው ቁም ነገር መሻሻል በሚገባቸው ጉዳዮች ላይ ግንዛቤ ፈጥሮ የማሻሻያ የድርጊት እቅድ ከወዲሁ አዘጋጅቶ በመፈፀም ንግዱን ከአሉታዊ ተፅዕኖዎች መከላከል ነው። ራስዎን ገምግመው እውቀትዎን፣ ክህሎትዎንና የንግድ ሁኔታዎን ለማሻሻል ይረዳዎት ዘንድ በሚቀጥለው ገፅ ላይ ያለውን የድርጊት እቅድ ይመሉ።

ክፍል ሁለት፤ ገበያው እየጠበቀ ነው

1፡ የእርስዎ የንግድ ህሳብ

የፍሬ ተሞክሮ

ፍሬ ትንሽ እርሻ አላት ባለቤቷ ደግሞ በአቅራቢያ ባለው የማእድን ማውጫ ተቀጥሮ ይሰራል። ምንም እንኳን ሁለቱም ስራ ያላቸው ቢሆንም የሚያገኙት ገቢ የልጆቻቸውን የትምህርት ቤት ክፍያ ለመሸፈን አልቻለም። ስለሆነም ፍሬ ዶሮ አርብቶ የመሸጥ ንግድ መጀመር ፈልጋለች። ለዚህ ደግሞ የዶሮ ማርባት እውቀት ያላት ከመሆኑም በላይ ከአጎቷ የብር 10,000 ብድር አግኝታለች።

ነገር ግን ጫጩቶች ከመግዛቷ በፊት በገበያ ውስጥ የሱፍ ዘይት እጥረት እንዳለና በከፍተኛ መጠን ገበያ ላይ እንደሚፈለግ አንድ ሰው ይነግራታል። በዚህም ምክንያት ነጋዴዎች በአካባቢው ገበሬዎችን በየቤታቸው እየተዘዋወሩ የሱፍ ፍሬ እንዲያመርቱ እየጠየቁ ነው። የሚል ወሬ በተጨማሪ ትሰማለች። ፍሬ የሱፍ ዘይት በመጭመቅ ከፍተኛ ገንዘብ እንደምታገኝ ተስፋ በማድረግ የዶሮ ማርባት ንግድ ህሳብዋን በመተው ዘይት መጭመቅ ጀመረች።



ፍሬ የሱፍ ምርቷ አንድም ጊዜ ብዛት ኖሮት የማያውቅ ከመሆኑም በላይ የወሰደችውንም ብድር በሙሉ ለዘር፤ ማዳበሪያና የዘይት መጭመቂያ መሳሪያ ገዝታታለች። ከቤተሰቧ የእርሻ መሬት አብዛኛውን ሱፍ ለማብቀል ስለተጠቀመችበት ለበቆሎና አትክልት ማብቀያ የሚተርፋት መሬት እያነሰ ስለመጣ ለቤተሰብዋ በቂ ምግብ ማምረት አልቻለችም።

በኬሚካል ማዳበሪያ መጠቀም ሊያስከትል የሚችለውን አሉታዊ ተፅዕኖዎች ግንዛቤ ያላት አይመስልም። ለቤተሰቡም ቢሆን ተጨማሪ ምግብ መግዛት አለባት። የዘይት መጭመቅ ስራ ራሱ ረጅም ጊዜ የሚወስድና ከፈተኛ ጥረት የሚጠይቅ በመሆኑ የሚያግዛት ሰው ቀጥራለች። ልክ እንደ እሷ በርካታ የአካባቢው ገበሬዎችም የሱፍ ፍሬ ማብቀል ጀምረዋል። በመጨረሻም የእሷ ዘይት ለመሸጥ ሲደርስ ገበያው በሱፍ ዘይት ተጥለቅልቆ በማግኘቷ ገዥ ማግኘት አልቻለችም። ፍሬ የኪሳራዋን መጠን ለመቀነስ ለአንድ የአካባቢው ሱቅ ዘይቱን በወረደ ዋጋ ሸጠችው በመጨረሻም ምንም ያህል ገንዘብ ስላላገኘች ብድሩን መልሳ መክፈል አልቻለችም።



በፍሬ የንግድ ህሳብ ላይ ልክ ያልሆነው ምን ነበር? ስምን?

አሁን ደግሞ ሌላ ምሳሌያዊ ታሪክ ይመልከቱ፡-

የሊሊ ተሞክሮ

ሊሊ በአንድ የልብስ ስፌት ፋብሪካ ውስጥ በመገጣጠም የስራ ሂደት ላይ ከአምስት አመት በላይ ሰርታለች። ለእሷ የሚከፈላት ደመወዝ ትንሽ በመሆኑ ትርፍ ስህተት መስራት ይኖርባታል። አንድ ቀን የወንድሟ ሚስት ልትጠይቃት መጥታ በነበረችበት ወቅት የነገረችት ነገር ዛሬ ለደረሰችበት ደረጃ መነሻ ሆኗታል። ይህም ለ12 አመት ለሴት ልጇ የሚስማማ አንድም ጥሩ ልብስ በአካባቢው መደብሮች ለማግኘት አለመቻሏንና በየሱቁ ያለው ልብስ ለታዳጊ ህፃናት ወይም ለጎልማሶች ብቻ የተዘጋጁ እንደሚመስሉ የነበራትን ቅሬታ አጫውታለች።

ከዚህ በኋላ ሊሊ በከተማው ውስጥ ያሉትን የልብስ መደብሮች ተዘዋውራ ለመጠየቅ ወሰነች። በየሱቁም ስትዘዋወር አንድ የታዘበችው ነገር ወጣት ልጃገረዶች ልብስ ለመግዛት ሲፈልጉና በአንፃሩ ደግሞ በብዛትም ሆነ በአይነት ለእነሱ የእድሜ ክልል የሚስማሙ ልብሶች ውስን መሆናቸውን ነው። ቀድሞውኑ ሊሊ



ስራዋን ለቅቃ የራሷን ንግድ ለመክፈት ስታስብበት ቆይታለች።

በመሆኑም ሊሊ የሚያማምሩ ቀሚሶችን በአስራዎቹ እድሜ ለሚገኙ ወጣት ልጃገረዶች ዲዛይን ለማድረግ ወሰነች። እነሱን እንደሚያስደስቱ ያሰበችቸውን የተወሰኑ ቀሚሶች ንድፍ ካዘጋጀች በኋላ ለአካባቢው ልብስ ሱቆች እያሳዩት ቀሚሶቹን በንድፍ ላይ እንዳሉ እንዲገዙ ጠየቀች።

በተጨማሪም ልብስ ሱቆቹ ምን ያህል ዋጋ ለመክፈል ፈቃደኛ እንደሚሆኑና በምን ያህል ብዛት ሊወስዱላት እንደሚችሉ ጭምር ጠየቀችቸው። ባለሱቆቹም የቀሚሶቹን ዲዛይን እንደወደዱትና ልብሶቹን እንደሚያሳዩላት ጭምር ገለጹላት።

በመቀጠል ሊሊ በቆጠባቸው ገንዘብ የልብስ ስፌት መሳሪያና ሌሎች አስፈላጊ ቁሳቁሶች ገዝታ የመጀመሪያ ዙር አመራሮች። የምትሰራውም ማታ ማታ ክልብስ ስፌት ፋብሪካ ስራዋ ስትመለስ ነው። የሰፋቸው ቀሚሶች በሙሉ ጥሩ እየተሸጡላት ሲሆን ባለሱቆቹም እጅ በእጅ (ልክ ስታስረክብ) ለመክፈል ፈቃደኛ ናቸው። ስድስት ወር ባልሞላ ጊዜ ውስጥ ከባለሱቆቹ መደበኛ የግዥ ትእዛዝ መቀበል ጀምራለች። ተጨማሪ የልብስ ስፌት መሳሪያ ለመግዛትና ከስራ ጓደኞቿ አብሯት የሚሰራ አንድ ሰው ለመቅጠር አቅዳለች።

ሲሊ በንግድ ላይ ስኬታማ የሆነችበት ምክንያት ምንድን ነው? ስኬታማ እንድትሆን ያበቃት ምን በመስራቷ ነው?

ንግድ መጀመር እንደ ቀላል ስራ መወሰድ የለበትም፤ በጣም ሰፊ ዝግጅትና በደንብ አድርጎ ማቀድ ይጠይቃል። ትክክለኛውን ንግድ ከእርስዎ ችሎታዎች፣ ክህሎቶችና ባህሪዎች ጋር አጣጥመው ካልጀመሩ ያ ሁሉ ጥረትዎ፣ ገንዘብዎና ጊዜዎ መና ሊሆን ይችላል። ትክክለኛውን ንግድ የመጀመር እንቅስቃሴ የሚነሳው ደግሞ የንግድ ህሳብዎን ግልፅ አድርጎ ከማስቀመጥ ነው።

2፡- የንግድ ህሳብ

የንግድ ህሳብ ማለት ሊጀመር ስለታሰበ ንግድ መሰረታዊ አሰራር አጭርና ትክክለኛ መግለጫ ነው። ንግድ ከመጀመርዎ በፊት ለማንቀሳቀስ በሚሹት ንግድ ላይ ጥርት ያለ (ግልፅ ያለ) ህሳብ ያስፈልግዎታል።

ከንግድ ህሳብዎ የሚያገኙት፡-

- የትኞቹን የደንበኞች ፍላጎቶች እንደሚያሟሉና ምን ዓይነት ደንበኞች ወደፊት እንደሚሰቡ፤
- ንግድዎ ምን ዓይነት ምርት ወይም አገልግሎት መሸጥ እንዳለበት፤
- ለማን እንደሚሸጥ፤
- ንግድዎ እንዴት ምርቶቹን ወይም አገልግሎቶቹን እንደሚሸጥ፤
- ንግድዎ በአካባቢ የተፈጥሮ ሃብት ላይ ጥገኛ ስለመሆኑ አለመሆኑ፤ የሚያደርገው ተፅዕኖስ ምን ያህል እንደሆነ፤ ጥሩ የንግድ ህሳብ ከዘላቂ የተፈጥሮ ሃብት አጠቃቀም ጋር የሚጣጣም ከመሆኑም በላይ የሚመካበትን (ጥገኛ የሆነበትን) ማህበራዊና የተፈጥሮ አካባቢ የመጠበቅ ሃላፊነት ስሜት ይኖረዋል፤ እንክብካቤም ያደርጋል።

2.1፡- ወደፊት የሚጀምሩት ንግድ የትኞቹን የደንበኞች ፍላጎቶች ያሟላል?

የንግድ ህሳብዎ በማንኛውም ጊዜ ደንበኞችዎንና ፍላጎቶቻቸውን ያማከለ መሆን አለበት።



በመሃል ከተማ የህፃናት ማቆያ መጀመር ጥሩ የንግድ ህሳብ ነው። ሌሎች ወላጆችም ተመሳሳይ ሊኖራቸው ይችላል።



እዚህ አካባቢ የቆሻሻ ማንሳትና የመልሶ ኡደት አገልግሎቶች መጀመር ጥሩ ህሳቤ ነው። የሬስቶራንቱ ባለንብረት ብቻ ሳይሆን በርካታ የአካባቢው ኗሪዎች ጭምር ይህንን አገልግሎት ይፈልጋሉ።

የፍሬንና የሊሊን ምሳሌያዊ ታሪኮችን ያስታውሱ፡-

ፍሬ የሱፍ ዘይት ያመረተው የሚከተሉትን ባለማወቅ ነበር፡-



- የዘይት ፍላጎት አለን?
- ዘይት የሚፈልገው ማነው?
- የሱፍ ዘይት የሚፈልጉት ለምንድን ነው? ሌላ አይነት የምግብ ዘይት ለምን

አይፈልጉም?

የሱፍ ዘይት ፍላጎት ምን ያህል ትልቅ እንደሚሆን ፍሬ አታውቀውም ነበር። በዚህም ምክንያት መጨረሻ ላይ እሷ ለመሸጥ ዝግጁ ስትሆን የነበረው ፍላጎት በመሟላቱ ደንበኞች አግኝታ ምርቷን ለማቅረብ አልቻለችም።



ሊሊ የገበያ ጥናት ያደረገች በመሆኑ በአካባቢው የሚገኙ ለታዳጊና ባለ አስራዎቹ የእድሜ ክልል ውስጥ ለገቡ ልጃገረዶች በተለይ ለእነሱ ተብሎ ዲዛይን

የሚደረጉ ልብሶች ባለመኖራቸው ምርጫዎቻቸው ውስን እንደሆነ አውቃለች። በዚህም ምክንያት ለታዳጊ ህፃናት ወይም ለጎልማሶች ዲዛይን የተደረጉትን ይለብሳሉ። በመሆኑም ሊሊ ከላይ በተጠቀሰው የእድሜ ክልል ውስጥ የሚገኙ ልጃገረዶችን ፍላጎቶች የሚያሟሉ ልብሶችን ታመርታለች።

2.2:- የወደፊት ንግድ ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት ይሸጣል?

ንግድ ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት መሸጥ እንዳለበት ውሳኔ ላይ የሚደርሱት እርስዎ ያለዎትን ክህሎቶችና የደንበኞችዎን ፍላጎቶች መሰረት በማድረግ ነው። በተጨማሪ መርሳት የሌለብዎ ምርቶቹ ወይም አገልግሎቶቹ ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ በሚሆኑባቸው ዋጋዎችና ለእርስዎም ትርፍ የሚያስገኙ መሆን አለባቸው።

እቃ ማለት ሰዎች ከፍለው የሚጠቀሙበት ነገር ነው። እርስዎ የሚሰሯቸው ወይም መልሰው ለመሸጥ የሚገቧቸው እቃዎች ሊሆኑ ይችላሉ። መሳሪያዎች፣ የተጋገሩ እቃዎች፣ ልብስና ለችርቻሮ የሚቀርቡ እቃዎች በሙሉ ምርቶች ናቸው።



የሴቶች ቀሚስ ሰፍቶ መሸጥ



የአኩሪ አተር ወተት ማፈብረክና በጠርሙስ አሸጎ መሸጥ



የቤት እቃዎች ሰርቶ መሸጥ



በፀሃይ ሃይል የሚሰሩ መብራቶችን አምርቶ መሸጥ

አገልግሎት ለሰዎች የሚያደርጉትና ሰዎችም ላገኙት አገልግሎት የሚከፍሉበት ነገር ነው። ከአገልግሎት ምሳሌዎች መካከል እቃ ማድረስ፣ የባንክ አገልግሎት፣ ሞግዚትነት፣ እቃዎች መጠገን፣ ከመኖሪያ አፓርትመንቶች መልሶ ኡደት የሚሆን ቆሻሻ መሰብሰብ፣ ማስጎብኘትና የመሳሰሉት ይገኙበታል።



የጥዛ ማደረስ አገልግሎት



የጊዳዎ ኪራይ አገልግሎት



የተንቀሳቃሽ ስልክ ጥገና አገልግሎት



የመኪና እጥበት አገልግሎት

የፍሬንና የሊሊን ምሳሌያዊ ታሪኮችን ያስታውሱ፡-



ሮዛ የሱፍ ፍሬ አብቅላ ዘይት ማምረት የጀመረችው አስቀድሞ ምንም አይነት እውቀትና ተሞክሮ ሳይኖራት ነው። ከማዳበሪያ የሚመጡ ተፅእኖዎች

እና ረጅም ጊዜ ስለሚወስደው የምርት ሂደትን የመሳሰሉ ፈታኝ ሁኔታዎችን አስቀድሞ አላወቀችም። ሱፍ አብቅሎ ዘይት የመጭመቅ ንግድ ላይ ሊጠቅማት የሚችል ተሞክሮ አልነበራትም በዚህም ምክንያት በርካታ ችግሮች ስለገጠሟት ማትረፍ አልቻለችም።



ሊሊ ትርጉም ያለው የልብስ መስራት ተሞክሮ አላት። ስለ ስፌትም ታውቃለች ሆኖም የዲዛይን ተሞክሮ የሌላት በመሆኑ ብቃቷን ለመፈተሽ

ጥቂት ዲዛይኖችን ስርታ ለልብስ መደብር ባለቤቶች አሳየች። ንግዷን የጀመረችው የመጀመሪያ የናሙና ምርቶቿን በልብስ ሱቆች ውስጥ ለእይታ እንዲቀርቡ በማድረግ ተቀባይነት ካገኘች በኋላ ብቻ ነው።

2.3 ንግድዎ የሚሸጠው ሰማን ነው?

ደንበኛ የሌለው ንግድ በስኬታማነት ሊዘልቅ አይችልም። ስለዚህ በቅድሚያ የወደፊት ደንበኞችዎ እነማን እንደሚሆኑ ከወዲሁ ማወቅ ይኖርብዎታል። ወደፊት ሊሸጡ የሚያስቡት ለተለዩ ደንበኞች ነው? ወይስ ለአካባቢው ሰው በሙሉ? የመግዛት አቅምና ፈቃደኝነት ያላቸው በቂ ደንበኞች ካልኖሩ ወይም ካልተገኙ የንግዱ በህልውና መቆየት አጠራጣሪ ነው።



የፍሬንና የሊሊን ምሳሌያዊ ታሪኮችን ያስታውሱ፡-

የወደፊት ሱፍ ዘይት ደንበኞቿ እነማን እንደሆኑ ፍሬ በግልፅ አታውቃቸውም ነበር። የእሷ ትኩረት



በማምረቱ ላይ ብቻ ነበር፤ እስከ አመራትኩት ድረስ የሚገዙኝ ሱቆች አይጠፉም ብላም ታስብ ነበር። በመሆኑም ለእሷ እቃ የገበያው ፍላጎት ምን

ያህል ትልቅ እንደሆነ አታውቅም። በተጨማሪም ተመሳሳይ የደንበኞችን ፍላጎት የሚያሟሉ ተወዳዳሪዎች ስለመኖራቸው አታውቅም ነበር።

ሊሊ የወደፊት ደንበኞቿ በአካባቢው ባለአስራዎቹ ውስጥ የሚገኙ ልጃገረዶች እንደሚሆኑ ታውቅ



ነበር። በአካባቢው መደብሮች ውስጥ ተዘዋውራ በሱቆቹ ውስጥ የሚገኙትን ልብሶችና ኢላማ ያደረገቻቸውን ደንበኞች በመመልከት የገበያ ጥናት አድርጋለች።

ይህንንም ያደረገቸው በእሷ ሊሟላ የሚችል ትክክለኛ ፍላጎት መኖሩን ለማረጋገጥ ነው። እንዲሁም በወቅቱ የገበያውን ፍላጎት የሚሞላ ተወዳዳሪ አለመኖሩን አውቃለች።

2.4:- የወደፊት ንግድ ምርቱን ወይም አገልግሎቱን እንዴት ደሸጠል?

ምርትዎን ወይም አገልግሎትዎን እንዴት ነው ሊሸጡ ያሰቡት? እቅድዎ ሱቅ መክፈት ከሆነ ምርትዎንም እንዴት እንደሚሸጡ ያውቃሉ ነገር ፈብራኪዎችና አገልግሎት ሰጪዎች በብዙ የተለያዩ መንገዶች ምርቶቻቸውንና አገልግሎቶቻቸውን መሸጥ ይችላሉ። ለምሳሌ ፈብራኪዎች ከወሰድን በቀጥታ ለደንበኞች፣ ለቸርቻሪዎች ወይም ለጅምላ ነጋዴዎች መሸጥ ይችላሉ።

አንዳንድ ንግዶች በቀጥታ የሚሸጡት ለተጠቃሚዎች ነው።



እህትና ወንድም የቤት እቃዎች በቀጥታ ለጣእመዜማ ካፌ ይሸጣሉ።

አንዳንድ ንግዶች ለቸርቻሪዎች ሊሸጡ ይችላሉ



ሰማን የጤፍ ዱቄት አከፋፋይ ለግርሰሪ መደብሮች የሚሸጡት ብዙ ሰዎች የምግብ ሸቀጦችን ከአነሱ እንደሚገዙ ስለሚያውቁ ነው።

የፍሬንና የሲሲን ምሳሌያዊ ታሪኮችን ያስታውሱ፡



ፍሬ ምርቷን እንዴት እንደምትሸጥ እቅድ አልነበራትም። ዘይቱን ካመረተች በኋላ ተዘዋውራ ለችርቻሮ ሱቆች ለመሸጥ ሞከረች።



ገና ከመነሻው ሊሊ ምርቶቿን ለመሸጥ የወሰነችው በልብስ ሱቆች አማካኝነት ነው። ንግዷን ከመጀመሯ በፊት አስቀድሞ ባለሱቆችን አነጋግራቸው እቃዎቿን እንደሚሸጡላት አረጋግጣለች።

2.5. የወደፊት ንግድዎ ምን ያህል በአካባቢ ላይ ይመሰረታል? በአካባቢ ላይ ሲደርስ የሚችለው ተፅእኖ ምንድን ነው?

የወደፊት ንግድዎ ዘላቂ የሚሆነው ከማህበራዊና ተፈጥሯዊ አካባቢ ጋር ለረጅም ጊዜ ህብር ፈጥሮ መንቀሳቀስ ሲችል ነው። የወደፊት ንግድዎ ምን ያህል በአካባቢ ላይ ይመሰረታል? በአየር ፀባይ፣ አፈር ወይም ሌሎች የተፈጥሮ ሃብቶች ላይ ይመሰረታል? ከአካባቢው ማህበረሰብ በተለይ የሚገኙ ክህሎቶችና ስራተኞች ያስፈልጉታል? ያካባቢው ማህበረሰብ ድጋፍ ያሻዋል? የወደፊት ንግድዎ የተፈጥሮ አካባቢውን ለመንከባከብ/ለማበልፀግ እንዲሁም የአካባቢውን ማህበረሰብ ለመደገፍ ምን አይነት ተግባሮች ያከናውናል? ንግድዎ ለተፈጥሮ አካባቢ ክብካቤ ያደርጋል? ወይም በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ወሳኝ ተፅእኖ ያደርጋል? ንግድዎ ሊፈጥራቸው የሚችሉ አሉታዊ ተፅእኖዎችን ለመቀነስ ወይም እንደነበረ መመለስ የሚችለው እንዴት ነው?



የደን መመንጠር ደኑን እያጠፋ ሰለሄደ የእንጨት እጥረት እየተባባሰ ነው። በዚህም ምክንያት የእንጨት ዋጋ በፍጥነት እየጨመረ ነው። ለንግዴ እንዴት እንጨት ማግኘት እችላለሁ?



የኬሚካል ማዳበሪያዎች አትክልቶችን በፍጥነት ያሳድጋሉ። ፈጣን ትርፍም አገኛለሁ።

ነገር ግን አሉታዊ ተፅእኖዎች ያደርሳሉ። መሬቱንም ለሌሎች ያጋልጣሉ። ስለዚህ እኔ ገንዘቤን ማውጣት የምፈልገው በተፈጥሯዊ ግብርና አትክልቶችን ለማልማት ነው።

የፍሬንና የሊሊን ምሳሌያዊ ታሪኮችን ያስታውሱ።



ፍሬ የምትጠቀምበት ማዳበሪያ ጉዳት የሚያስከትሉ ኬሚካሎች በውስጣቸው እንዳሉት አታውቅም ነበር። ከረጅም ጊዜ አኳያ ሲታይ



ማዳበሪያ የሚያስከትለውን አሉታዊ ተፅእኖ መፍትሄ ካላገኘች በስተቀር የእሷ ንግድ ህልውና አይኖረውም።



ተግባር 3

አሁን በሚገኙበት ደረጃ የንግድ ህሳብ ያለዎ ከሆነ በሚቀጥለው ቅፅ ላይ ህሳቤዎን ይግለፁ።

የእኔ የንግድ ህሳብ፡-

.....
.....
.....

የእኔ ንግድ የሚያሟላው ፍላጎት?

.....
.....
.....

ምን አይነት ምርት/አገልግሎት አቀርባለሁ?

.....
.....
.....

እኔ የምሸጠው ለእነማን ነው?

.....
.....
.....

ምርቴን/አገልግሎቴን እንዴት እሸጣለሁ?

.....
.....
.....

ንግዴ ምን ያህል በአካባቢ ላይ ይመሰረታል? በአካባቢ ላይ ሊያደርስ የሚችለው ተፅዕኖ ምንድን ነው?

.....
.....
.....

አሁን በደረሱበት ደረጃ ያነፏቸውን የንግድ ህሳቦች በበቂ ሁኔታ መግለፅ የሚጠራጥርዎ ከሆነ ምንም አይደለም፤ እንደ ችግር አይቁጠሩት። ዋናው ቁም ነገር ከእንግዲህ በኋላ ለሚያጋጥሞ ማንኛውም አይነት የንግድ ህሳብ ምን አይነት መረጃዎች ማግኘት እንደሚኖርብዎ ለይተዋል። ግልፅነት በሌለው ወይም በውል በማይታወቅ በአንድ ወይም ጥቂት ፅንሰ ሃሳቦች ላይ ብቻ ከማትኮር ይልቅ የህሳቦዎች ዝርዝር ቢኖርዎ የተሻለ ነው። የዚህ መማሪያ መፅሃፍ ቀጣይ ክፍሎች ተጨማሪ የንግድ ህሳቦች እንዴት እንደሚያዘጋጁና በመጨረሻም እንዴት ከሁሉም የተሻለውን እንደሚመረጡ ያግዙዎታል።

ክፍል ሶስት፤ የንግድ ህሳቤዎችዎን ዝርዝር ያዘጋጁ

1፡ የቱሉ ተሞክሮ

ቱሉ የራሱን ንግድ ከመክፈቱ በፊት የጋዝ ምድጃ በማስመጣት ንግድ ላይ የአምስት አመት ልምድ አለው። የእሱ አክሲዮን የተዋጣላት የህንፃ መሳሪያዎች መደብርና የኪራይ አገልግሎት ስለአላት የፋይናንስ ሽሪኩ ለመሆን ተስማምታ የመነሻ ካፒታል የምትሰጠው መሆኑንና ንግዱንም የማንቀሳቀስ ፍላጎት እንደሌላት ገልጻለች። ቀጥለውም ስምምነት ያደረጉ ሲሆን ስምምነታቸውም ላይ በእሷ በኩል በቀጥታ ንግዱን በማንቀሳቀስ ተግባር ላይ የማትሳተፍ መሆኑንና ነገር ግን የትርፍ ተካፋይ እንደምትሆን እንዲሁም ንግዱን ሙሉ በሙሉ የሚያካሂደው ቱሉ እንደሆነ ጭምር ተስማምተዋል።

አሁን ቱሉ ሊተገበሩ የሚችሉ የንግድ ህሳቤዎች እየፈለገ ዝርዝር ማዘጋጀት ጀምሯል።



ቱሉ የቃጫ በርሳዎችና የግድግዳ ጌታች መስራት ያስደስተዋል። ብዙ ጓደኞቿም ይህንን ችሎታውን ያደንቁለታል። ስለዚህ መጀመሪያ ላይ ለቱሪስቶች የገፁ-በረከት እቃዎች ሰርቶ ለመሸጥ አሰቡ። ነገር ግን በርካታ ሰቅ ሻጮችን አነጋግሮ ያገኘው መረጃ አካባቢው የሚመጡት ቱሪስቶች በጣም ጥቂት በመሆናቸው ንግዱ ትርፍማ እንደማይሆን ተገንዝቧል።

ቀጥሎ ቱሉ ያሰበው የጋዝ ምድጃ መደብር ለመክፈት ሲሆን ለዚህም ያነሳሳው የጋዝ ምድጃ የማስመጣት ተሞክሮ ነው። ለዚህም ይረዳው ዘንድ ስለተለያዩ የምድጃ አይነቶች አሰራርና ጥራት ጭምር ያለውን እውቀት መሰረት አድርጎ የተወሰነ የገበያ ጥናት አድረገ። በዚህም መሰረት በአካባቢው ውስጥ ቁጥራቸው ትንሽ የሆነ የጋዝ ምድጃ ሰቆች እንደሚገኙ፣ ሽያጫቸውም አነስተኛ እንደሆነና እነዚህ ሰቆች የተለያዩ የቅናሽና የምርት ማስተዋወቂያ ዘዴዎች ቢጠቀሙም ሽያጫቸው ምንም ያህል አለመጨመሩን ተረዳ። ቱሉ እነዚህን ሁኔታዎች በማገናዘብ በዚህ አስቸጋሪ ገበያ ውስጥ አለመግባት የሚሻለው መሆኑን ወሰነ።

ቱሉ የንግድ ህሳቤዎቹን በማውጠንጠን ላይ እያለ ቤት የምትለቅ አክሲዮን ማገዝ ነበረበት። ታዲያ ለዚህ ጉዳይ ሲንቀሳቀስ በአካባቢው የጭነት መኪና መከራየት ቀላል ቢሆንም ቤት የመልቀቅ አገልግሎት የሚሰጥ ግን አለመኖሩን አስተውሏል።



በዚህም ምክንያት የአክሲዮን የቤት እቃዎች ለማሸግ፣ የቤት እቃዎቿንና የግል ቁሳቁሶቿን ለማንገዝ የተወሰኑ ጓደኞቹ እንዲረዱት መጠየቅ ነበረበት። ቅዳሜና እሁድን በሙሉ ተጠቅመው ትላልቆቹን እቃዎች ፈታትው፣ ጠቅልለው፣ አሸገው፣ በጭነት መኪና ላይ ጭነው፣ አዲሱ ቤት ላይ አውርደው፣ እሸጎቹን ፈታትተው መልሰው ገጣጥመዋል።

ታዲያ ይህ ሁሉ ሲሆን በአካባቢው የቤት መልቀቅ አገልግሎት ሰጪ ንግዶች አለመኖራቸው ቱሉን እያስገረመው ስለቆየ የቤት መልቀቅ አገልግሎት የንግድ ህሳቤ ሊሆን እንደሚችል ፍላጎቱን ጫረለት፤ የተፈጠረው መልካም አጋጣሚ ህሳቤውን ስላስገኘለት ሲገፋበት ፈለገ። በመቀጠል በዚህ ንግድ ላይ ፈጠን ያለ የገበያ ጥናት አድርጎ ለንግድ ህሳቤው የሚከተለውን መግለጫ አዘጋጀ።

የእኔ የንግድ ህሳቤ: መኖሪያ ቤት/መስሪያ ቤት የመልቀቅ አገልግሎት (ማሸግና ማንቀሳቀስ)

ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? ቤት ወይም መስሪያ ቤት መልቀቅ በጣም አስቸጋሪና ጊዜ የሚፈጅ እንደሆነ ያነጋገርኳቸው ሰዎች በሙሉ ገልጸውልኛል። በአካባቢው ውስጥ የማሸግና የማንቀሳቀስ/መውሰድ አገልግሎት የሚሰጥ ካምፓኒ የለም። ስለዚህ ይህንን አገልግሎት እኔ እሰጣለሁ። የዚህም አገልግሎት ፍላጎት ቀስ እያለ የሚያድግ ነው።

ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ? ሙሉ የማሸግና የማንቀሳቀስ አገልግሎት ለመኖሪያ ቤቶችና መስሪያ ቤቶች ለመስጠት አስባለሁ። ምንም እንኳን የዚህ አይነት ንግድ የማንቀሳቀስ ተሞክሮ ባይኖረኝም በእቃዎች አያያዝ፣ ክምችትና ማዳዳዝ ላይ ግን የተወሰነ ልምድ አለኝ። እነዚህንም የተማርኩት የጋዝ ምድጃ አስመጪ ካምፓኒ ውስጥ ስሰራ በነበረበት ጊዜ ነው። ወንድሜ የክንቀኔዎች ስራ አመራር እቅድ የማዘጋጀት ችሎታው ጥሩ ስለሆነ እንዲረዳኝ እጠይቀዋለሁ። በተጨማሪ ደግሞ ለአክሲዮን ሱቅ አስተማማኝ የትራንስፖርት አገልግሎት በሚሰጠው ሰው መጠቀም እችላለሁ።

የምሽጠው ለማን ነው? የመጀመሪያ ደንበኞቼ እንዲሆኑ የምጠይቀው ዘመዶቹን፣ ዳደሮቹን፣ የዳደሮቹን ዳደሮችና አክሲዮን ያፈራቻቸውን ደንበኞች ነው። ቀጥሎ ንግዴን በከተማው ውስጥ የማስፋፋ ሲሆን ይህንንም ለማድረግ በጠቅላላ ከተማውን የሚያዳርስ የንግድ ማስታወቂያ እጠቀማለሁ።

አገልግሎቴን የምሽጠው እንዴት ነው? በቀጥታ ለደንበኞች አገልግሎቴን መስጠት እችላለሁ። ስጀምር አገልግሎቴን የማስተዋውቀው ለሁሉም ዳደሮቼ፣ ዘመዶቼና አክሲዮን ላፈራቻቸው ደንበኞች በሙሉ ነው። ለጥቂት ዘመዶቼና ዳደሮቼ የቤት መልቀቅ አገልግሎት እንደሰጠሁ አገልግሎቴን በከተማ ደረጃ አሰፋዋለሁ ይህንንም የማድረግው የንግድ ማስታወቂያ በመጠቀም ነው። የማስታወቂያ ፖስተሮች የምሰቅለው ሱቆች፣ መስሪያ ቤቶች፣ የጋራ መኖሪያ ቤቶች፣ አፓርታማንቶችና የሚከራይ ቤቶች በሚበዙበት አካባቢ ነው።

ንግዴ በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ምን ያህል ይመሰረታል? የሚያደርሰው ተፅዕኖስ ምን ያህል ነው? ንግዴ የማሸጊያ ካርቶኖችን በተደጋጋሚ መልሶ ስለሚጠቀም ቆሻሻ እንዳይበዛ ይከላከላል።

የንግድ ህሳብ ለማግኘት ቱሉ ምን አደረገ?

ቱሉ በአንድ ህሳብ ላይ ብቻ አላተኮረም፦

- የተለያዩ የንግድ ህሳቦችን ለማግኘት ሰፊ አድርጎ ቃኝቷል። የእርሱን ስሜት/ዝንባሌ፣ እውቀትና የስራ ልምድ መጠቀም ያስችሉ ይሆናል ብሎ የገመታቸውን ህሳቦችን ለማግኘት ጥረት አድረጓል።
- የተለያዩ ህሳቦችን በቀላሉና ጥርት ባለ መንገድ ተንትኗል፤
- የንግድ ህሳቦቹን ሲያጠና ለአንዳንድ ህሳቦች በቂ ፍላጎት ባለመኖሩ መሆን እንደማይችሉ ተረድቷል። ሌሎቹ ህሳቦች ደግሞ በቂ ደንበኞች የሌላቸው ወይም ሃይለኛ/የጋለ ውድድር ስላላቸው ስኬታማ እንደማይሆኑ ማወቅ ችሏል።
- የንግድ ህሳቡን ሲገልፅ በህሳቡ ሲገፋበት ሊጠቀምባቸው የሚችሉ ተጨማሪ ጥሪቶችን ለይቷል። እነሱም የጓደኛው እውቀት፣ አክሲዮን ያፈራቻቸው ደንበኞችና በቅርብ የሚያውቀው አስተማማኝ የትራንስፖርት አገልገሎት ሰጪ ናቸው።

2፦ የንግድ ህሳቦች ዝርዝር ያዘጋጁ

አሁን የቱሉን ታሪክ አንብባል። እስኪ ለራስዎ የሚሆኑ የንግድ ህሳቦች ይፈልጉ።

እያንዳንዱ የንግድ ህሳብ ገበያውንና የገበያውን ፍላጎቶች ከማወቅ መነሳት ይኖርበታል። ገበያ የሚያመለክተው እቃውን ወይም አገልግሎቱን ሊገዙ ይችላሉ ተብሎ የሚገመቱ ሰዎችን ነው፤ ማለትም ደንበኞች። ገበያ ከቦታ ቦታ ይለያያል። የልዩነቶቹም መነሻዎች በአካባቢው በሚኖሩ ሰዎች ማንነት፣ እንዴት እንደሚኖሩና ገንዘባቸውን የሚያውሉባቸው እቃዎችና አገልግሎቶች ናቸው። የአካባቢዎን ገበያ እያወቁ ሲሄዱ ከዚህ ቀደም ምናልባት ችላ ያሏቸውን ወይም ከምንም ያልቆጠሯቸውን የንግድ ህሳቦች ማስታወስ ወይም መለየት ይችላሉ።

የንግድ ህሳብ ለማመንጨት ሲሞክሩ በተቻለ መጠን አእምሮዎን ለማንኛውም ነገር ክፍት ማድረግ እጅግ በጣም ጥሩ ውጤት እንዲኖርዎ ያደርጋል። የመጀመሪያ ግብዎ በተቻለ መጠን ብዛት ያላቸውን የንግድ ህሳቦች አፍልቀው ዝርዝራቸውን ማዘጋጀት ነው። ያፈለቁት የህሳብ ዝርዝር በጨመረ ቁጥር ተጨማሪ የምርጫ እድሎች እንዲኖርዎና ዝርዝሩን ቃኝተው በእርስዎ እምነት የተሻለ ትርፋማ ሊሆኑ ይችላሉ ብለው በገመቷቸው ህሳቦች ላይ ግልፅ መደምደሚያ ላይ ይደርሳሉ።

የንግድ ህሳቦች ማግኛ/ማፍለቂያ ብዙ መንገዶች አሉ። ለምሳሌ የአካባቢውን ንግዶች መቃኘት ወይም በስራ ላይ ያሉ ነጋዴዎችን ማነጋገር ሊሆን ይችላል። ከዚህ ቀጥሎ ጥቂት የተለያዩ የንግድ ህሳብ ማፍለቂያ ዘዴዎችን እናያለን። በአንዱ ዘዴ ያገኙት መረጃ በሌለው ዘዴ ባገኙት ላይ ምናልባት ተጨማሪ ሊሆንዎና የንግድ ህሳብዎን ጥርት ባለ መንገድ እንዲገልፁ ያግዝዎታል። በተለያዩ ዘዴ ላፈለቁቸው የንግድ ህሳቦች የየራሳቸውን የህሳቦች ዝርዝር ያዘጋጁ (የሚቀጥለውን ምሳሌ ይመልከቱ)።

የራሴ ንግድ ህሳቤዎች ዝርዝር

ህሳቤ	መግለጫ
<p><i>ከስኬታማ ነጋዴዎች ትምህርት ይውሰዱ</i></p> <p>የሙዚቃ መደብር ለፓርቲ ዝግጅት፣ የዲጂ አገልግሎት ከመስጠት ጋር</p>	<p>ንግድ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? በከተማው የመጀመሪያ ሙዚቃ መደብር ነው። በተጨማሪም የተለያዩ አይነት ሙዚቃዎችን ይሸጣል። ከዚህ በፊት በከተማው ውስጥ የዲጂ አገልግሎት ኖሮ አያውቅም።</p> <p>ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ? በጣም ብዙ የቆዩና ዘመናዊ ሙዚቃዎች ስብስብ ከዲጂ አገልግሎት ጋር ይኖራል። ስለተለያዩ ሙዚቃዎች በሚገባ አውቃለሁ። የሙዚቃ ትምህርት ያለኝ ከመሆኑም በላይ የዲጂ መሳሪያዎች መጠቀም እችላለሁ። ከሰዎች ጋር መገናኘት ያስደስተኛል። ትንሽ የሚያስቸግረኝ አምሸቶ መስራት ነው።</p> <p>የምሸጠው ለማን ነው? ለከተማው ወጣቶች አገልግሎቴን የምሸጠው እንዴት ነው? በእራሴ ሱቅ በእናቴ ቤት እሸጣለሁ። የዲጂ አገልግሎት የምሰጠው ደግሞ ደንበኞች በሚያዘጋጁት ቦታ ነው።</p> <p>ንግድ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ ምን ያህል ይመስረታል የሚያደርገው ተፅእኖስ ምን ያህል ነው? ሲዲ የምሸጠው በካርቶን ቀፎዎች ነው</p>
.....
.....
.....

ከስኬታማ ነጋዴዎች ትምህርት ይውሰዱ

ከተማካሪ የሚገኙ ህሳቤዎች

የአካባቢ ንግዶች አሰሳ ያድርጉ

የአእምሮ ወቅራ (የአእምሮ አውጫጫኝ)

የተፈጥሮ ጋራ ሂደት

ስለ እያንዳንዱ የንግድ ህሳቤ ማፍለቂያ ዘዴ (በምሳሌው ውስጥ በእያንድንዱ ቀስት የተወከሉትን) በሚቀጥሉት ክፍሎች ይብራራል።

3፡- ከስኬታማ ነጋዴዎች ትምህርት ይውሰዱ

በአካባቢዎ የራሳቸውን ንግድ በማቋቋም ሂደት ካለፉ ሰዎች ብዙ መማር ይችላሉ። ከእነዚህ ሰዎች መረጃዎች ለማግኘት በሚከተሉት ጥያቄዎች ሊጠቀሙ ይችላሉ፤

- ንግዶቹ የተጀመሩት ከምን አይነት የንግድ ህሳቤ ተነስተው ነው?
- እነዚህ ህሳቤዎች ከየት መጡ?
- የንግድ ህሳቤዎቻቸውን ወደ ስኬታማ ንግድ ለማሳደግ የቻሉት እንዴት ነበር?
- ንግዱ ትርፍ ማግኘት የቻለው እንዴት ነበር? ከአካባቢው ጋር ሊጣጣም የቻለው እንዴት ነበር?
- ንግዳቸውን የጀመሩበትን ገንዘብ ያገኙት ከየት ነበር?

ሙና የራሷን ንግድ ለመጀመር ህሳቤዎች እያፈላለገች ነው። በአካባቢዋ የሚገኙ ስኬታማ ነጋዴዎችንም ለማነጋገር ወስናለች። ሙና ለቱሉ ስልክ ደውላለት ተገናኝተው ለመነጋገር ቀጠሮ ይዛለች። ቱሉን ለማግኘት ስተሄድ ለምታቀርብለት ጥያቄዎች የምታገኘውን መልስ ለመጻፍ ቀጥሎ ያለውን የንግድ ህሳቤ መተንተኛ ቅፅ ተጠቅማለች።

የንግድ ህሳብ መተንተኛ ቅፅ

የንግዱ ስም፡- ቱሉ ማሸግና ማንቀሳቀስ

የሚሸጡ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች፡- ሙሉ አሸጎ የማንቀሳቀስ አገልግሎት

ዋነኛ ደንበኞች፡- መኖሪያ ቤት ወይም መስሪያ ቤት መልቀቅ የሚፈልጉ ግለሰቦችና ድርጅቶች

ባለቤቱ መቼና ለምን ይህንን ንግድ መጀመር ወሰኑ?

ቱሉ የህንን ንግድ የጀመረው በ2008 ሲሆን የጀመረበትም ምክንያት ተጨማሪ ገቢ ለማግኘት ነበር። አክሲዮን የነበረችበትን ቤት ለቅቃ አዲስ ቤት ውስጥ ስትገባ እቃ አሸጎ ማንቀሳቀስ በጣም ትልቅ ስራ እንደሆነና በአካባቢው ይህንን አገልግሎት የሚሰጥ ካምፓኒ አለመኖሩን በማወቁ ነው። በተጨማሪም ቱሉ የጋዝ ምድጃ አስመጪ ኩባንያ በሚሰራበት ወቅት የእቃዎች አደገዝ፣ ክምችትና ማዳጓዝ ልምድ አግኝቷል

ባለቤቱ የንግድ ህሳብውን ወደንግድ ሲያሸጋግሩ ውጤታማ ይሆናል ብለው ለምን አሰቡ?

የቱሉ ፈጣን የገበያ ጥናት ግኝት እንደሚሆነው ቁጥራቸው ትንሽ ያልሆነ ሰዎች እሱ በሚኖርበት አካባቢ ቤትና መስሪያ ቤት በተደጋጋሚ ይቀይራሉ። ያነጋገራቸው ሰዎች ሁሉ ቅሬታቸው ቤት መቀየር በጣም ከባድ ስራ እንደሆነና በአካባቢው ውስጥ እቃ አሸጎ የማንቀሳቀስ አገልግሎት አለመኖር ነበር።

ባለቤቱ የወደፊት ደንበኞችን ፍላጎት እንዴት ማወቅ ቻሉ?

ቱሉ ብዙ ሰዎች ያነጋገረ ሲሆን እነርሱም ጓደኞቹ፣ ዘመዶቹ፣ የንግድ ባለቤቶችና ጎረቤቶቹ ናቸው።

ይህንን ንግድ ለመጀመር ባለቤቱ ምን ምን ጥንካሬዎች ወይም ጥሪዎች (ሪሶርስስ) ተጠቅመዋል? (ምሳሌ፣ ቀደም ሲል የነበረ ተሞክሮ፣ ስልጠና፣ የቤተሰብ ሁኔታ፣ ሰዎች ማወቅና የትርፍ ጊዜ ማሳለፊያዎች)

በንግድ ላይ የቆየች አክሲዮን ቱሉን መነሻ ገንዘብ ልታግዘው ፈቃደኛ ነበረች በተጨማሪም እሱ ከንግድ ህሳብው ጋር የተዛመደ የስራ ልምድ ቀደም ሲል በሰራበት ቦታ ያለው ሲሆን እነርሱም እቃዎችን ማሸግ፣ ማከማቻትና ማዳጓዝ ናቸው። በዚህ ላይ ወንድሙ የስራ ሂደቱንና ክንፍኔዎችን ማደራጀት ያግዘዋል።

ባለቤቱ ንግዱን ሲያቋቁሙ ምን ምን ችግሮች አጋጥሟቸው ነበር?

የቱሉ የግብይት እውቀት ውስን ነበር። ስለዚህ መጀመሪያ ላይ ያጋጠመው ችግር ለየት ያለውን (ያልተለመደውን) የእሱን ንግድ ሰዎች እንዲያውቁለት የማድረግ ችግር ገጥሞአቸው ነበር።

የንግዱ ምርት ወይም አገልግሎት ከጊዜ በኋላ አድጓልን?

የቱሉ ንግድ ተስፋፍቷል። አሁን የራሱን የጭነት መኪና ገዝቷል። በተጨማሪም የእርሱ እቅድ ለሚቀጥለው አመት ሁለት ተጨማሪ የጭነት መኪናዎች መግዛትና ተጨማሪ የስራ ባልደረቦች መቅጠር ነው።

ንግዱ በተፈጥሮ አካባቢና በማህበረሰቡ ላይ ምን ምን ተፅእኖዎች/ለውጦች አምጥቷል?

ቱሉ የእቃ ማሸጊያዎችን መልሶ ይጠቀምባቸዋል፤ ማለትም ቢያንስ ሁለት ወይም ሶስት ጊዜ ያሽግባቸውና ለአካባቢው መልሶ ጉዳይ ማእከል ይሸጥባቸዋል። ስለዚህ ቱሉ ወጪ መቆጠብ ብቻ ሳይሆን ቆሻሻም ይቀንሳል። በተቃራኒው የራሳቸውን እቃ የሚያሸጉ ሰዎች ብዙውን ጊዜ እንደሚታዩው በማሸጊያዎቹ ከተጠቀሙ በኋላ ይጥሏቸዋል። ዝቅተኛ የትምህርት ደረጃ ያላቸው ሰዎች ሳይቀር መሰረታዊ ስራዎች እንዲያከናውኑለት በመቅጠሩ ለማህበረሰቡም የስራ እድል ፈጥሯል።

ልብ ሊባሉ የሚገቡ ነጥቦች፤

- አንዳንድ ጊዜ ማድረግ/መስራት የሚያስደስትዎ ነገር ወደ አትራፊ ንግድነት ላይሸጋገር ይችላል። ቱሉ የቃጫ ቦርሳ በመሸጥ አትራፊ መሆን አይችልም ነበር።
- መጀመሪያ ላይ የሚያገኙት ህሳብ ሁልጊዜ ከሁሉም የበለጠ ተመራጭ ላይሆን ይችላል። በህሳቤው ላይ ወደፊት ከመግፋትዎ በፊት የገበያውን እውነታ የሚመለከቱ መረጃዎች ማግኘት ያስፈልጋል። ቱሉ የቃጫ ቦርሳ ንግድ ሳይጀምር ጥናት ስለአደረገ ገበያ እንደሌለ ሊያውቅ ችሏል።
- ጥሩ የንግድ ህሳብ አግኝተው ነገር ግን በተወሰነ መልኩ አስፈላጊው ስልጠና የሌለዎ ከሆነ የሰለጠነ ባለሙያ መቅጠር ወይም የንግድ ትስስር መፍጠር ይችላሉ።
- ንግድዎን ከመጀመርዎ በፊት የሚያስፈልግዎን ፋይናንስ ድጋፍ የሚያገኙበት ምንጭ እንዳለ ማረጋገጥ ይኖርብዎታል።
- የቱሉ ንግድ ህሳብ ስኬታማ ሊሆን የቻለው ህሳቤው የተመሰረተው ግልፅ በሆነ የንግድ እድልና የገበያ እውቀት ላይ ስለሆነ ነው።



ተግባር 4

አሁን ደግሞ በአካባቢዎ ስኬታማ የሆኑ የንግድ ህሳቦችን ፈልገው ያግኙ።

- በአካባቢዎ ስኬታማ የሆኑ ሶስት ንግዶችን ያስቡ። የሚመርጧቸው ንግዶች ከተቋቋሙ ሶስት አመት ያልበለጣቸው ቢሆኑ ይመረጣል። ከዚህ በታች ባለው ክፍት ቦታ ላይ የእያንዳንዱን የንግድ ስምና የሚሸጠውን ምርት ወይም አገልግሎት ይጻፉ።

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ቀጥሎ በገፅ 30 ላይ ያለውን የንግድ ህሳብ መተንተኛ ቅፅ በሶስት ቅጂ (ከላይ ለተዘረዘሩት ለእያንዳንዱ ንግድ ያዘጋጁ)።

ወደ ሶስቱም ንግዶች ባለቤቶች ዘንድ ሄደው ያነጋግሩ። ንግዶቻቸው ስኬታማ ስለመሆናቸው እርስዎ ያሰቡትን የንግዶቹ ባለቤቶቹም የሚስማሙበት መሆኑን ያረጋግጡ። በዚህ ንግድ ለመሰማራት እንዴት እንደወሰኑ ይጠይቋቸው። በገበያው ውስጥ ያልተሟላ ፍላጎት አይተው ነውን? የተወሰነ ተሞክሮስ ነበራቸውን? ክህሎቶች ወይም በዚህ ንግድ ላይ የሚያውቁት ሰው ነበረን? ይህ የመጀመሪያው ንግዳቸው ነበረን? ከዚህ በታች ባለው ክፍት ቦታ ላይ የንግዶቹን ባለቤቶች በተጨማሪ የሚጠይቋቸው ነገር ካለ ይጻፉ።

ከየንግዶቹ ባለቤቶች ጋር ውይይቶችዎን ከጨረሱ በኋላ ስለእያንዳንዱ ንግድ የቻሉትን ያህል ዝርዝር ሁኔታዎች በመጻፍ የንግድ ህሳብ መተንተኛ ቅፁን ያጠናቁ።

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- የንግድ ህሳቦቻችን ጥሩ ስላሰኙ ነገሮችና ንግዶቻችንም እንዴት ስኬታማ ሊያደርጉ እንደቻሉ ያስቡ። ከዚህ በታች ለቀረቡት ጥያቄዎች መልሳቸውን በቅፁ ውስጥ ባለው የ"ማስታወሻ" ክፍት ቦታ ላይ ይፃፉ፡
 - ከንግዶቹ ባለቤቶች ተሞክሮ ምን ምን ተማሩ?
 - የንግዶቹ ባለቤቶች ምን ምን ስህተቶች ሰርተው ነበር ብለው ያስባሉ?
 - ተመሳሳይ ስህተቶችን እርስዎስ እንዴት ያስወግዳሉ?
 - ንግዶቹን ስኬታማ ያደረጉ ነገሮች ምን ምን ናቸው ብለው ያስባሉ?

ይህንን ተግባር ሲያከናውኑ የንግድ ህሳቦቻች እንዴት እንደሚፈጠሩ ይበልጥ መረዳት ይችላሉ። በተጨማሪም እንዲሁም ሰዎች ጥሩ የንግድ ህሳቦቻችን ለማግኘትና ያገኙትንም የንግድ ህሳቤ ወደ ንግድ ለማሸጋገር ሲሞክሩ በሚያጋጥሟቸው ችግሮች ላይ ግንዛቤዎን ያሰፋሉ።

የንግድ ህሳብ መተንተኛ ቅፅ

የንግዱ ስም፡- _____

የሚሸጡ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች፡- _____

ዋነኛ ደንበኞች፡- _____

ባለቤቱ ይህንን ንግድ መቼና ለምን መጀመር ወሰኑ?

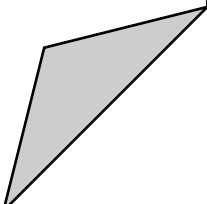
ባለቤቱ የንግድ ህሳብውን ወደንግድ ሲያሸጋግሩ ውጤታማ ይሆናል ብለው ለምን አሰቡ?

ባለቤቱ የወደፊት ደንበኞችን ፍላጎት እንዴት ማወቅ ቻለ?

ይህንን ንግድ ለመጀመር ባለቤቱ ምን ምን ጥንካሬዎች ወይም ሃብት ተጠቅመዋል? (ምሳሌ፡ ቀደም ሲል የነበረ ተሞክሮ፣ ስልጠና፣ የቤተሰብ ሁኔታ፣ ሰዎች ማወቅና የትርፍ ጊዜ ማሳለፊያዎች)

ባለቤቱ ንግዱን ሲያቋቁሙ ምን ምን ችግሮች አጋጥመዋቸው ነበር?

የንግዱ ምርት ወይም አገልግሎት ከጊዜ በኋላ አድጓልን?



4፡ ከግል ተሞክሮ መማር

4.1 የራስዎ ተሞክሮ

ቀደም ሲል በገፅ 8 (ንኡስ ክፍል 2.3) ላይ እርስዎ ማድረግ ስለሚያስደስትዎ ነገር፣ ስለእርስዎ ተሞክሮዎችና ስለግንኙነት አውታርዎ የዘረዘሩትን መልሰው ይመልከቱ። ከእርስዎ ያለፉ ተሞክሮዎች መካከል የንግድ ህሳቤዎች ሊሆኑ የሚችሉ ካሉ ማውጣት ይችላሉን? ስለ እያንዳንዱም ተሞክሮ ያስቡ። አስቀድመው ከራስዎ ይጀምሩ። ለምሳሌ በገበያ ቦታ የእርስዎ ተሞክሮ ምን ነበር? አንድ እቃ መግዛት ፈልገው ሙሉ ቀን ዞረው ማግኘት ያልቻሉበት አጋጣሚ ደርሶቦት አያውቅምን? እስኪ በተለያዩ ጊዜ ለመግዛት ፈልገው ለማግኘት የተቸገሩባቸውን ምርቶችን ወይም አገልግሎቶች ያስታውሱ።

4.2 የሌሎች ሰዎች ተሞክሮ

በአካባቢዎ ያሉ ሰዎች የእርስዎ የወደፊት ደንበኞች ናቸው። ሰዎች ስለራሳቸው ተሞክሮ ሲናገሩ ለምሳሌ፣ ፈልገው ለማግኘት ያልቻሉትን ወይም ልክ እንደፈለጉት ያልሆኑ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች ካሉ መረዳት ይጠቅምዎታል። ሰዎች ስለራሳቸው የሽመታ ተሞክሯቸው ሲወያዩ በጥንቃቄ ያድምጡ። ንደኞችዎንና ዘመዶችዎን ስለተሞክሯቸው ይጠይቁቸው። በተለያዩ የእድሜ ክልል፣ ማህበራዊ መደቦች ወዘተ. የሚገኙ ሰዎችን በማነጋገር ማህበራዊ እውቀትዎን ያስፋ፡፡ ስለ ገበያው ሰፊ አድርጎ ለማወቅ እንዲያግዝዎ የማህበረሰብ ተቋሞችን (ቡድኖችን)፣ ትምህርት ቤቶችና ኮሌጆችን ያነጋግሩ።

ከዚህ በታች የተዘረዘሩት ምሳሌዎች ሰዎች በተለያዩ አጋጣሚዎች የሚናገሯቸው አስተያየቶች ሊሆኑ ስለሚችሉ ለንግድ ህሳቤ ፍለጋዎ ጠቃሚ ግብአት ናቸው።

- “የምግብን ሙቀት ጠብቆ የሚያቆይ የምሳ እቃ ማግኘት አልቻልኩም፤”
- “በየሱቁ የሚገኙት የብረት ድስት አይነቶች በጣም ውስን በመሆኑ የምርጫ እድል የለም፤”
- “በገጠር ለሚኖሩ ንደኞቼና ዘመዶቼ የስጦታ እሽጎች የምልክበት አስተማማኝ ዘዴ የለም፤”
- “በዚህ ከተማ ውስጥ መዝናኛ ባለመኖሩ የሳምንቱ መጨረሻዎችና የእረፍት ቀኖች አሰልጅ ናቸው፤”
- “የግብይት መማሪያ መፅሃፎች በጣም አስፈልገውኝ እዚህ ከተማ ውስጥ ለመግዛት ዙሪ ዙሪ አንድም የመፅሃፍ መደብር አላገኘሁም፤”
- “በከተማው መንገዶች ላይ በብዛት ቆሻሻ ይታያል። አንድ ነገር መደረግ አለበት”
- “በዚህ ከተማ ውስጥ ጥሩ የቤት ቀለም ቀቢ ማግኘት አልቻልኩም። በቅርቡ ቀጥራቸው የነበረ ቀቢዎች መቀባት ከመጀመራቸው በፊት የሚቀባውን ቦታ አፅድተው ሳያዘጋጁ ከመሆኑም በላይ ያገኙትን ነገር ሁሉ ቆሻሻ ያለበትን ሳይቀር ቀብተዋል፤”
- “በዚህ ከተማ ውስጥ ያለው የተሰፉ ልብሶች ሱቅ አንድ ብቻ ነው። በዚህ ላይ የሱቅ ሻጫ ፀባይ ጥሩ አይደለም ልብሶቼን አንኳን ለደንበኞች የማሳየት ፍላጎት ያላት አትመስልም፤”
- “ለአካባቢያችን ሆስፒታል ቅርብ የሆነ መድሃኒት ቤት የለም። ሃኪም ያዘዘውን መድሃኒት ለመግዛት አውቶቢስ ተሳፍራ ወደ ሌላ መድሃኒት ቤት መሄድ ነበረብኝ፤”
- “እዚህ ሰፈር ያለው ግሮሰሪ ሰራተኞቹን ስለሚያንገላታ እካ መግዛት አልፈልግም ነበር ነገር ግን እኔ የምፈልጋቸውን ነገሮች የማገኘት ቦታ በአቅራቢያዬ ባለመኖሩ ምን ላድርግ?”
- “ከፋብሪካው አቅራቢያ ላይ ከፊትሪያ ባለመኖሩ ቁርስ ወይም ሻይ ስፈልግ ማግኘት አልቻልኩም፤”
- “የማሽን ብልሽት ባጋጠመኝ ቁጥር ፈጣን የጥገና አገልግሎት ማግኘት ያስቸግራል”
- “በገበያ ላይ የማዳባሪያ ዋጋ በጣም ውድ ነው፤ የተፈጥሯዊ ማዳባሪያ አማራጮች ደግሞ የሉም፤”

ቀጥሎ በተግባር 5 ላይ የተመለከቱትን ያከናውኑና ከዘረዘሯቸው ተሞክሮዎች ምን ምን የንግድ ህሳቦች ሊመነጩ (ሊገኙ) እንደሚችሉ ያስቡ።



ተግባር 5

የእርስዎን የደንበኝነት ወይም ሌሎች ሰዎች በደንበኝነት ተሞክሮአቸው የተናገሩትን ተሞክሮ ከዚህ በታች ባለው ባዶ ቦታ ላይ ማስታወሻ ይጻፏቸው። ቀጥለውም ከተሞክሮዎቹ ጋር የተዛመዱና ደንበኞች የሚሹትንና የሚፈልጉትን የሚያሟሉ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች ንግድ ህሳቦዎችን ይጻፉ።

የግል ተሞክሮ	የንግድ ህሳቦዎች
የሌሎች ሰዎች ተሞክሮዎች እንደ ተጠቃሚ/ገዥ	የንግድ ህሳቦዎች
የአገልግሎት ቅሬታ አስተያየቶች	የንግድ ህሳቦዎች
ነገሮችን ለማሳካት ወይም ጉዳዮችን ለማስፈፀም ሞክረው ያጋጠመዎ መሰናክል ወይም ችግር	የንግድ ህሳቦዎች
የአካባቢ ችግሮች	የንግድ ህሳቦዎች

እዚህ አካባቢ ሴቶች ማህበራዊ ግንኙነት የሚያደርጉበት ሻይቤት ወይም ካፌ የለም!



እነዚህን የንግድ ህሳብ ዝርዝሮች ቀደም ሲል ባዘጋጁት የህሳቤዎች ዝርዝር ላይ ጨምረው ይጻፉባቸው (በገፅ 47 ላይ ባለው ቅፅ ይጠቀሙ)። ለእያንዳንዱ ህሳብ ግልፅና ቀላል መግለጫ ይጻፉ፤ የሚከተሉትን መመዘኛዎች መሰረት ያድርጉ፦

- ንግድ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል?
- ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ?
- የምሽጠው ለማን ነው?
- አገልግሎቴን የምሽጠው እንዴት ነው?
- ንግድ በአካባቢ ላይ ምን ያህል ይመሰረታል የሚያደርሰው ተፅእኖስ ምን ያህል ነው?

5፦ የአካባቢዎን ንግዶች ያስሱ

ሌላው ጥሩ የንግድ ህሳብ ማግኛ ዘዴ አካባቢዎን መጎብኘት ነው። በአካባቢዎ ምን ምን አይነት ንግዶች እየተንቀሳቀሱ እንዳለ በማየት የገበያ ክፍተት መኖር አለመኖሩን ለማየት ይጣሩ።

የሚኖሩት በአነስተኛ ከተማ ውስጥ ወይም በገጠር መንደር ውስጥ ከሆነ ምናልባት በአካባቢው ያሉትን ንግዶች በሙሉ መሸፈን ይቻላል። ይህ ካልሆነ ግን የትኩረት አቅጣጫዎ ቢሆን የሚሻለው ቀደም ሲል በክፍል 1 ላይ ምርጫዎ ወደሆኑት የንግድ ዘርፎችና አይነቶች ላይ ቢሆን ይመረጣል። ይህንን ተግባር ከንግድ ሽሪክ ወይም ጓደኛ ጋር ቢያከናውኑት ደግሞ ሊቀልዎ ይችላል። ጉብኝትዎን ሲያደርጉ በአቅራቢያዎ በሚገኙ የኢንዱስትሪ መንደሮች፣ ገበያዎችና የመሸመቻ ማእከሎች (ሱቆች የሚባሉበት አካባቢ) መካተታቸውን ያረጋግጡ።

የሙና ተሞክሮ

ሙና የንግድ ህሳቤዎች ለማግኘት እያለበት ነው። እሷ በምትኖርበት ከተማ የራሷን ንግድ ማቋቋም ስለምትፈልግ በከተማው ውስጥ ስለሚንቀሳቀሱ ንግዶች መረጃ ሰብስባለች። ሙና ምግብ መስራት ትወዳለች። የኮሌጅ ተማሪ በነበረችበት ጊዜ በአንድ ዳቦ ቤት ውስጥ በትርፍ ጊዜዋ ተቀጥራ ትሰራ ነበር። በተጨማሪ የቤት ውስጥ ማስገገፍና ፋሽን ስራ ያስደስታታል። ከተለያዩ ሰዎችም ጋር መተዋወቅ ትወዳለች። ስለዚህ እሷ ከምግብ ስራ፣ ከቤት ማስገገፍና ፋሽን ጋር የተገናኙ የአገልግሎት ወይም ችርቻሮ ንግድ ብታቋቋም ትመርጣለች።



ሙና ምን እንዳረገች፤

- በርከት ያሉ ባለውድ ዋጋ ፊት-ፊት ለፊት የተዘጋጁ ልብሶች መደብሮችና የቤት እቃዎች መደብሮች የሚገኙበትን የአካባቢውን የገበያ ማእከል ኅብኝታለች፤
- ሰዎች በተመጣጣኝ ዋጋ የተዘጋጁ ልብሶች፣ ልዩ ልዩ መሳሪያዎችና የቤት ውስጥ ማስገቢያ ቁሳቁስ ለመግዛት የሚሄዱበትን የአካባቢውን አራዳ ገበያ በእግሯ እየተዘዋወረች አይታለች፤
- የምግብና አልባሳት ጅምላ ነጋዴዎች በብዛት የሚገኙበትን የከተማውን ዋና የንግድ ቀጠና ኅብኝታለች።
- የከተማውን የንግድ ማህበር አነጋግራ ምን አይነት ንግዶች እንደተመዘገቡ ጠይቃለች። የንግድ ማውጫ መፅሃፍንም በማገለገል ንግዳቸውን ያስተዋወቁ ተጨማሪ ንግዶች ስለመኖራቸው አይታለች።

የሙና ፍላጎት ምግብ ስራ፣ ቤት ማስገቢያና ፋሽን ነው። በመሆኑም አካባቢውን አስሳና ቅኝት ባደረገችበት ጊዜ የተመለከተቻቸውን ዝርዝር ያዘጋጃቸው ከፍላጎቷ ጋር በሚገናኙት ንግዶች ላይ በማትኮር ነው።

ከምግብ ስራ ጋር የተገናኙ	ከቤት ማስገቢያ ጋር የተገናኙ	ከፋሽን ጋር የተገናኙ
- 5 ዳቦቤቶች	- 1 የእንጨት ቤት እቃዎች ፋብሪካ	- 2 ልብስ ሰፊዎች
- 12 የምግብ ሸቀጥ መደብሮች	- 3 የቤት እቃዎች ሱቆች	- 5 የሴቶች ልብስ ሱቆች
- 3 ፊት-ፊት ለፊት	- 1 በእጅ የሚሰሩ ማስገቢያዎች	- 2 የእናትነት (ወላድነት) ሱቆች
- 5 ካፌዎች	- 2 አነስተኛ የጥበብ ማሳያዎች	- 7 ጫማና የእጅ በርሳዎች
- 8 መንገድ ዳር ምግብ መሸጫ ዳሮች	- 4 የውስጥ ማስገቢያ ሱቆች፣ ቀለሞች፣ የግርግዳ ወረቀቶች፣ መብራቶች፣ ጌጣጌጦች	- 4 የሀፃናት ልብስ ሱቆች
- 6 የመጠጥ ሱቆች	- 3 የስጦታ እቃ ሱቆች	- 2 የወንዶች ልብስ ሱቆች
- 2 ምግብ አዘጋጅተው በደንበኞች ቦታ ላይ አገልግሎት ሰጪዎች		- 2 የባህል ልብስ ሱቆች

ከተማውን በሚመለከት የሚከተሉትን ጠቅላላ ምልክታዎች አድርጋለች፤

- ከከተማው አብዛኛው ኗሪ በቂ ገንዘብ የሌለው ነው። ብዙውን ጊዜ የሚገባዎት በቅናሽ ዋጋ ከሚሸጡ አነስተኛ ኪዩስኮች ሲሆን በጣም የቅንጦት እቃዎችና የትርፍ ጊዜ ማሳለፊያ ቁሳቁሶች የሚሸጡ ሱቆች የሉም።
- ግብርና የአካባቢው ዋነኛ የኢኮኖሚ እንቅስቃሴ ነው።
- አካባቢው ከአጎራባች ከተሞች የሚመጡ ቱሪስቶች መዳረሻ ነው። ብዙ አነስተኛ ሆቴሎችና ቡና ቤቶችም አሉ።
- የወጣቶች ቁጥር እየጨመረ እንደሆነ መገመት ይቻላል። ብዙ የአፀደ ህፃናት ትምህርት-ቤቶች አሉ።
- ይህ ከተማ እየበለፀገ፣ እየተጠናከረና እያደገ ነው። የዚህ ምልክቱ ደግሞ ቁጥራቸው በርካታ የሆነ ኮንትራክተሮችና የኮንስትራክሽን እቃዎች መደብሮች መኖራቸው ነው።
- የተፈጥሮ አካባቢው እየተበላሸ ነው። የንግዶቹ ባለቤቶችም ሆነ የአካባቢው ኗሪዎች ጉዳዩ ብዙም ያሳሰባቸው አይመስልም። በመንገዶች ላይ የቆሻሻ ክምችት የሚታይ ከመሆኑም በላይ የአካባቢው ፋብሪካዎች አየሩን በመበከል ላይ ናቸው።

በመቀጠል ሙና የሚከተለውን በአካባቢው የሌሉና ጥሩ የንግድ እድሎች ሊሆኑ የሚችሉ ንግዶች ዝርዝር አዘጋጅታለች። ይህንን ዝርዝር ስታዘጋጅ የጎበኝቻቸውን አቅራቢያ ከተሞች እያሰበች ነበር። በከተሞቹ ውስጥ የሚገኙና በእሷ ከተማ ውስጥ ደግሞ የማይገኙ ምርቶችንና አገልግሎቶችን ልብ ብላለች።

ከምግብ ስራ ጋር የተገናኙ	ከቤት ማስጌጥ ጋር የተገናኙ	ከፋሽን ጋር የተገናኙ
-የህፃናት ትኩስ ምግብ ሱቅ -ለጎብኝዎች የምግብ ማብሰያ ክፍል ማከራየት -ለቢሮ ሰራተኞች በተመጣጣኝ ዋጋና በምሳ እቃ ምሳ ማቅረብ -ለባለአስራዎች ለስላሳ መጠጥ፣ ለጠጥ፣ ለፍልቀታ ሻይ፣ የትኩስ ፍራፍሬ መጠጦችና አይስ ክሬም በዩኒቨርሲቲዎችና ትምህርት ቤቶች አቅራቢያ	-ስነ ጥበባዊ ክፈፎች/መቃንና መደርደሪያዎች በትኩረት የሚሰራ (አገልግሎት) -ለቤት ውስጥ የሚሆኑ (ቸርቻሮ) ማከማቻ እቃዎች -በእጅ የሚሰሩ የቤት ውስጥ ማስጌጫ እቃዎች የመልሶኦደት ውጤቶች (ፈብራኪ) -የቤት ውስጥ ጌቶች ጋለሪ ከካፍቴሪያ ጋር (አገልግሎት) -የቤት ማስጌጫ ፕላስቲክ/ወረቀት አበቦች (ቸርቻሮ)	-የፋሽን ልብሶችን ሰፍቶ መሸጥ -ያገለገሉ ልብሶች ሱቅ -መሰረታዊ የልብስ ስፊት ስልጠና ለባለአስራዎች -በእጅ የሚሰሩ የቤት ውስጥ ጌቶች የልብስ መልሶኦደት ውጤቶች

እያንዳንዱን ህሳብ ከከተማው ሰዎች ፍላጎቶች ጋር በማዛመድ ሙና በተወሰኑ የንግድ ህሳቦች ላይ አትኩራሰች። የሚከተሉትን ያጠቃልላሉ፦

- የህፃናት ትኩስ ምግብ ሱቅ፤
- ለቢሮ ሰራተኞች በተመጣጣኝ ዋጋና በምሳ እቃ ምሳ ማቅረብ፤
- ለባለአስራዎች የሚስማማ ሱቅና የቁም መዘናኛ፤
- የቤት ውስጥ ጌቶች ጋለሪና ካፍቴሪያ፤
- የቤት ማስጌጫ ፕላስቲክ/ወረቀት አበቦች መደብር፤
- ያገለገሉ ልብሶች ሱቅ፤
- ከጨርቃ ጨርቅ መልሶኦደት ውጤት በእጅ የሚሰሩ የቤት ውስጥ ማስጌጫዎች፤

ሙና ተጨማሪ ህሳቦች ለማግኘት ኢንተርኔት ታስሳለች፤ የንግድ መፅሔቶችንም ታነባለች።



በቀጣዩ “አካባቢዎን ያስሱ” ንኡስ ክፍል የንግድ ህሳቤ ማገኛ ተጨማሪ ዘዴዎችን ይመራሉ።



ተግባር 6

ከዚህ በታች በተቀመጡት ቅደም ተከተል ደረጃዎች ተጠቅመው የራስዎን ንግድ ማቋቋም በሚፈልጉበት አካባቢ (ቦታ) ላይ አሁን በእንቅስቃሴ ላይ ስለሚገኙና ወደፊት ሊቋቋሙ ስለሚችሉ አዳዲስ ንግዶች መረጃዎች ይሰብስቡ።

1. በንኡስ ክፍል 2.3 (ገፅ 8 ላይ) የእርስዎ ፍላጎት ይበልጥ ላዘነበለበት የንግድ ዘርፍ ያደረጉትን ግምገማ መለስ ብለው ይመልከቱ።
2. ከዚህ በታች ያለውን ቅፅ ተጠቅመው የእርስዎ ፍላጎት ይበልጥ ላዘነበለበት የንግድ ዘርፍ ላይ በአካባቢዎ ስለሚገኙ የተለያዩ የንግድ አማራጮች ይጻፉ።

የንግድ አይነት.....	የንግድ አይነት.....	የንግድ አይነት.....

3. የመዘገቡትን ዝርዝር በማጥናት ለሚከተሉት ጥያቄዎች መልስ ይስጡ፦
 - የትኞቹ ንግዶች ተወዳዳሪዎች ይበዙባቸዋል? የየትኞቹን ንግዶች ቁጥር አነስተኛ ነው? በዚህ የንግድ ዘርፍና አይነት በጣም ብዙ ንግዶች ለምን እንደሚገኙ ምክንያቶቹን ያስቡ?
 - ያዘጋጁት ዝርዝር ስለ አካባቢው ገበያ እንዲሁም የአካባቢው ሰዎችን ገንዘብ የማውጣት ሁኔታ ምን እንደሚመስል ይነግርዎታል፤
 - ስለ አካባቢው ያለዎ ጠቅላላ ያለ አስተያየት ምንድን ነው? ቢያንስ አምስት ነጥቦች ይጻፉ፤
4. እርስዎ መጀመር በሚፈልጉበት የንግድ አይነት ተጨማሪ ንግዶች ቢከፈቱ የገበያ እድል ሊኖራቸው ይችላልን? ለእርስዎ ጥሩ የንግድ አጋጣሚ እንደሚኖር ያስባሉን?
 - ከዚህ በታች ባለው ሰንጠረዥ በእያንዳንዱ አምድ ስር ባለው በዶ ቦታ ላይ በአካባቢዎ የሌሎችን የንግድ አይነቶች ይዘርዝሩ
 - በአካባቢዬ ሊኖሩ የሚችሉ የንግድ አይነቶች

የንግድ አይነት.....	የንግድ አይነት.....	የንግድ አይነት.....

ቀጣዩን ንኡስ ክፍል "አካባቢዎን ያስሱ" ሲያጠናቅቁ ይህንን ዝርዝር ሊያሻሽሉ ይችላሉ።

6፡- የአካባቢዎን ያስሉ

የፈጠራ ችሎታዎን በመጠቀም ተጨማሪ የንግድ ህሳቦዎች ከአካባቢዎ ማግኘት ይችላሉ። ቀደም ሲል የመዘገቡትን በአካባቢዎ የሚገኙ የንግድ አይነቶችን ዝርዝር ይመልከቱ። የእርስዎ ዝርዝር ከአካባቢው ገበያ የሚበቃውን ያህል ክፍ ያለውን ክፍል (አብዛኞቹን) የሸፈነ ከሆነ አሁን ምናልባት የአካባቢው ኢኮኖሚ የተመሰረተው በየትኞቹ የኢንዱስትሪ ወይም የአገልግሎት ዘርፎች እንደሆነ ማወቅ ይችላሉ።

ሙና የምትኖርበት ከተማ የእርሻ ማእከል በመሆኗ ኢኮኖሚዋ በግብርና ላይ የተመሰረተ ነው። ከተማዋ በአካባቢው ለሚገኙ ብዙ አነስተኛ የገጠር ቀበሌዎች አገልግሎት ትሰጣለች። ምናልባት የእርስዎም ከተማ ኢኮኖሚዋ የተመሰረተው ማእድን በማውጣት፣ አሳ በማስገር፣ በኢንዱስትሪ ወይም በቱሪዝም ሊሆን ይችላል። ወይም ደግሞ አካባቢዎ ምናልባት ብዙ ሰራተኞችን የቀጠሩ በርካታ የትምህርት ወይም ሌሎች የመንግስት ተቋሞች የሚገኝበት ሊሆን ይችላል።

ጥሩ የንግድ ህሳብ ለማግኘት የአካባቢዎን ጥሪቶችና ተቋሞች ከግምት ውስጥ ማስገባት ይኖርቦታል። ለምሳሌም ያህል ከሚያስቧቸው መካከል፦

- የተፈጥሮ ጥሪቶች፤
- የአካባቢው ሰዎች ባህሪዎችና ክህሎቶች፤
- ከውጭ የሚመጡ ምርቶችን መተካት፤
- ተወጋጅ ምርቶች (ቆሻሻ)፤
- ህትመቶች፤
- የንግድ ትርጉሞችና ኢግዚቢሽኖች ዋነኛ ምንጮች ናቸው።

6.1 የተፈጥሮ ጥሪቶች/ሃብቶች

በአካባቢዎ በብዛት የሚገኝና የተፈጥሮ አካባቢውን ሳይጎዳ ወደ ጠቃሚ ምርት ሊቀየር የሚችል ምን ነገር እንዳለ ያስቡ። የተፈጥሮ ጥሪት (ሃብት) የሚያካትተው ከአፈር ውስጥ የሚገኙ ነገሮችን፣ ግብርና፣ ደን፣ ማእድን፣ ውሃና የመሳሰሉትን ነው።

ምናልባትም ጡብ ለማምረት የሚስይችል ጥሩ ሸክላ አፈር በአካባቢዎ ሊገኝ ይችላል። ይህ አይነቱ አፈር ሌላ ንግድ ለማቋቋም ሊጠቅም ይችላል። ለምሳሌ፣ እንደ ዝርግ ሳህኖች፣ ኩባያዎች ወይም ንጣፎች ይሰሩበታል።



ይህንን የተፈጥሮ ሃብት እንዴት ለብዙ አመታት መጠቀም እንደሚችሉ ያስቡ። ይህም ማለት ንግዱ ራሱ የተመሰረተበትን የተፈጥሮ ጥሪት የንግድ ህሳቤዎ ሙጥጥ አድርጎ መጠቀም የለበትም።

6.2 የአካባቢው ሰዎች ባህሪዎችና ክህሎቶች

በአካባቢዎ ያሉ ሰዎች ወደ ንግድ ሊቀየር የሚችል ለየት ያሉ ክህሎቶች ያላቸው መሆን አለመሆኑን ይፈትሹ፤

- በአካባቢዎ ጥሩ ቅርፃ ቅርፅ ስራተኞች፣ ልብስ ስፊዎች ወይም አናጢዎች አሉን? እነሱ የአካባቢው መለያ የሆኑ ወይም ልዩ ነገሮችን መፍጠር ይችላሉን?
- በቅርቡ ተመርቀው ስራ በመፈለግ ላይ ያሉ ሰዎች ይኖራሉን?
- ክብካቤ አድራጊዎች፣ ነርሶች ወይም አገልግሎታቸውን ለአዛውንቶች ለበሽተኞችና ለሀፃናት የሚሰጡ ሰዎች አሉን?
- የእርስዎ ማህበረሰብ የኢንተርኔት አገልግሎት ያገኛልን?
- የአካባቢዎ መሰረተ ልማት በደንብ አድጓልን?
- ...
- ...



6.3 ተወጋጅ ምርቶች (ቆሻሻ)

መኖሪያቤቶችና ንግዶች/ተቋሞች ተጠቅመው የሚያስወግዷቸው ነገሮች የንግድ እድል ምንጮች ናቸው። ከተወጋጅ ነገሮች (ቆሻሻ) ተመርተው በገበያ ላይ ሊሸጡ የሚችሉ ጠቃሚ ነገሮችን ያስቡ። ከነገሮች እንዴት እንደሚወገዱ በማጥናት መልሶ ኡደት የሚሆን ቆሻሻ መለየት ይቻላል። ሰዎች የሚያመነጨት ቆሻሻ በአካባቢ ላይ ወሳኝ የሆኑ ተፅእኖዎች ሊያስከትል ይችላል። በአሁኑ ጊዜ የንግድ ድርጅቶችም ሆነ ሌሎች ተቋሞች የእነሱን ተወጋጅ ቆሻሻ ወደ ጠቃሚና ገበያ ላይ መሸጥ ወደሚችሉ ምርቶች መቀየር ከሚፈልጉ ኢንተርፐርሽናሎች ጋር ለመስራት ይፈልጋሉ። ብዙ ጊዜ ከምናስወግዳቸው ነገሮች ውስጥ ለመልሶ ጥቅም የሚሆኑ አይጠፉም።

ብዙ ጊዜ የምንጥላቸው ወይም የምናስወግዳቸው ነገሮች መልሱን ልንጠቀምባቸው የምንችላቸው ናቸው። ከተለያዩ የቆሻሻ አይነቶች መልሶ ኡደት ማድረግ ይቻላል። ከነዚህ መካከል የግብርና ምርቶች ስንድት (አግሮ ፕሮሰሲንግ)፣ የመኖሪያ ቤቶች ቆሻሻ፣ አገልግሎታቸውን ያበቁ መሳሪያዎች፣ ቁሳቁሶችና የኢንዱስትሪ ቆሻሻ ይገኙበታል። ከመኖሪያ ቤቶች የሚጣሉ ተወጋጅ ምግቦች የተፈጥሮ ማዳበሪያ (ቀልዝ) ወይም የእንስሳት መኖ ለማምረት ይጠቅማሉ። ከየቤቱ የሚጣል ወረቀት፣ መስታወት ወይም አልሙኒየምን መልሶ ኡደት ማድረግ ይቻላል። ሌሎች ሰዎች በቆሻሻነት ከሚፈርዷቸው ነገሮች ሊሰሩ የሚችሉ ነገሮች ያስቡ።

በርካታ ኢንዱስትሪዎች ጠቃሚ ቁሶችን በቆሻሻ መልክ ያስወግዳሉ። ልብስ አምራቾች ቁርጥራጭ ጨርቆችን ሊያስወግዱ ይችላሉ፣ ከፕላስቲክ ፋብሪካዎች ተርፈው የሚጣሉ ቁርጥራጮች የኤሌትሪክ መከለያ (ኢንሱሌሽን) ለመስራትና ለትራስ መሙያ ወይም አዲስ አይነት ነዳጅ ለማምረት ይውላሉ።



እንደልብ በብዛት የሚገኙ ነገሮችን በመልሶ ኡደት አማካኝነት እንደገና ለውጦ ለመጠቀም የሚቻልበት ሁኔታ ይኖራል? ጥሪቶችን (ሪሶርስ) ይበልጥ በቅልጥፍ መጠቀም የሚቻልበት ዘዴ አለን? ለግለሰቦች ወይም ለተቋሞች ጥያቄ አቅርበው ምናልባት አካባቢ ወዳድ በሆነ መንገድ ቆሻሻዎቻቸው እንዲነሳሳቸው ወይም ከቆሻሻው አንድ አዲስ ነገር ሊሰሩ ይችላሉ።

6.4 ከውጭ የሚመጡ ምርቶችን በአገር ውስጥ ምርት መተካት

በአገር ውስጥ ሊመረቱ የሚችሉ ነገር ግን ከውጭ በመምጣት ላይ የሚገኙ እቃዎችን መለየት ይችላሉን? አንዳንድ ከውጭ አገር የሚገቡ ምርቶች ከፍተኛ ያለ የገቢ ቀረጥ ስለሚጣልባቸው ዋጋቸው በጣም ውድ ሊሆን ይችላል። እነዚህን መሰል ከውጭ በመምጣት ላይ የሚገኙ እቃዎችን በቀላሉ በአገር ውስጥ ለማምረት የሚቻልበትን ሁኔታ ያጥኑ።



6.5 ህትመቶች

ኢንተርኔትም ሆነ ሌሎች ህትመቶች የህሳቤዎች ምንጭ በመሆን ሊጠቅሙ ይችላሉ። ከኢንተርኔት ድረገጾች ብዙ የንግድ ህሳቤዎች እንዲሁም ለሽያጭ የተዘጋጁ ፍራንቻይዞች (የመሸጥ መብት) መረጃዎች ማግኘት ይቻላል። በሚኖሩበት አካባቢ የኢንተርኔት አገልግሎት ያለዎ ከሆነ ድረገፅ ማእከል ያደረጉ ንግዶችን ጭምር ማስሰ ይችላሉ።

ጋዜጦች ጥሩ የህሳቤ ምንጮች ሊሆኑ ይችላሉ። በጋዜጦች ላይ የሚጻፉ ፅሁፎች በአካባቢው ሊጀምሩ ስለሚችሉት የንግድ አይነት ሃሳብ ሊሰጡ ይችላሉ። በጋዜጦች ላይ የሚወጡ አነስተኛ ማስታወቂያዎች ደግሞ የህሳቤ ምንጮች ሊሆኑ ይችላሉ። የጋዜጣ መጣጥፎች ደግሞ በሌሎች ቦታዎች ስለሚካሄዱ የንግድ እንቅስቃሴዎች መረጃዎች ሊያገኙባቸው ይችላሉ።



6.6 የንግድ ትርኢቶችና ኪነግጥም

በርካታ ድርጅቶች በተለያዩ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች ላይ የንግድ ትርኢቶች ያዘጋጃሉ። እነዚህ የንግድ ትርኢቶች ከዘሀ በፊት ልብ ያላገኙትን የንግድ ሀሳቦች እንዲገለጹ ሊያደርጉ ይችላሉ። ፍላጎትዎ በሚያዘነብደበት ማንኛውም የንግድ ትርኢት ላይ ይገኙ፤



እዚህ አካባቢ መሳሪያዎቻችንን የሚሸጥልን ወኪል እንፈልጋለን

ዋው! ይህ ማሽን ከፕላስቲክ ቆሻሻ የህንፃ ግንባታ እቃዎች ያመርታል

አዎን። በአነስተኛ ወጪ ቁሳቁሶችን የሚያመርት ብቻ ሳይሆን ለአካባቢ ፅዳት ጭምር አስተዋፅኦ ያደርጋል



ተግባር 7

ጊዜ ሰጥተው አካባቢዎን በጥንቃቄ እየተመለከቱ በሚከተሉት ጉዳዮች ላይ ማስታወሻ ይያዙ፤

የተፈጥሮ ጥሪቶች/ሃብቶች	የንግድ ህሳብ
ተወጋጅ ምርቶች (ቆሻሻ)	የንግድ ህሳብ
ከውጭ የሚገቡ ምርቶችን መተካት	የንግድ ህሳብ
ህትመቶች	የንግድ ህሳብ
የንግድ ትርጉሞችና ኢግዚቢሽኖች	የንግድ ህሳብ

በዚህ ዝርዝር ውስጥ ያካተቷቸውን የንግድ ህሳቦች ቀደምሲል ባዘጋጁት የህሳቦች ዝርዝር ላይ ጨምረው ይጻፉባቸው፤ (በገፅ 47 ላይ ባለው ቅፅ ይጠቀሙ)። ለእያንዳንዱ ህሳብ በሚከተሉት መመዘኛዎች መሰረት ግልፅና ቀላል መግለጫ ይጻፉ፤

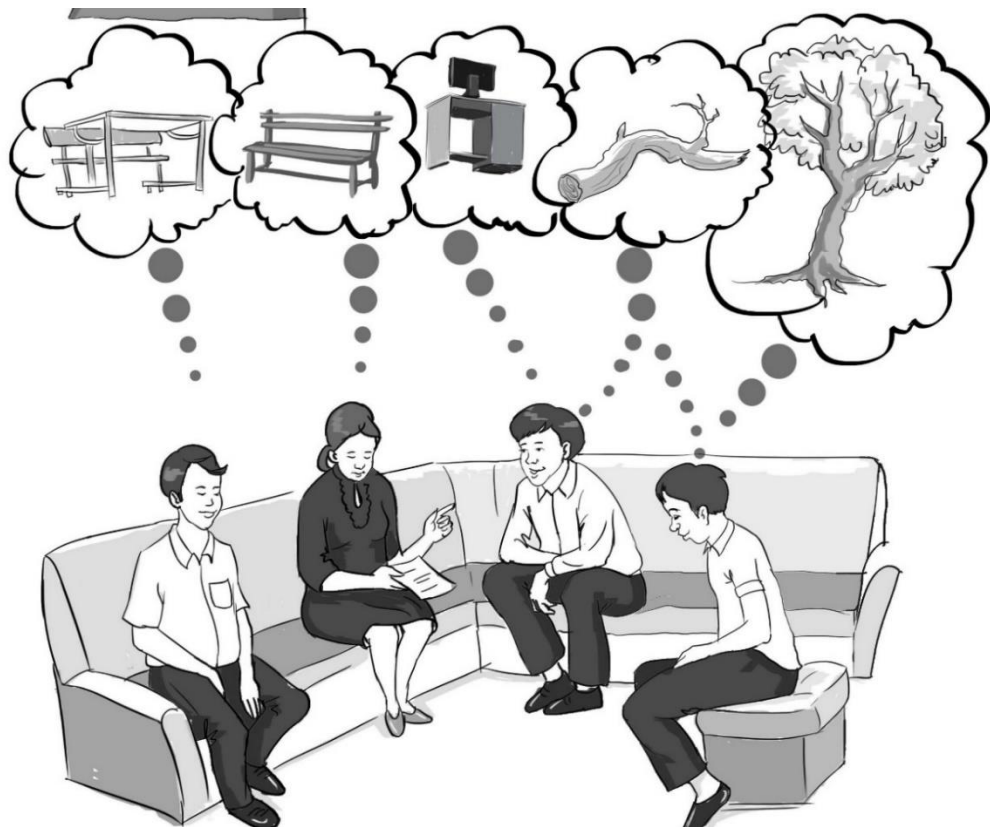
- ንግድ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል?
- ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ?
- የምሽጠው ለማን ነው?
- አገልግሎቱን የምሽጠው እንዴት ነው?
- ንግድ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ ምን ያህል ይመስረታል? የሚያደርገው ተፅዕኖስ ምን ያህል ነው?

7: የአእምሮ አውጫጭኝ

የአእምሮ አውጫጭኝ (ብሬን ስቶርሚንግ) ማለት አእምሮን በመክፈት (በማነቃቃት/ጨመቃ በማድረግ) ብዙና የተለያዩ ህሳቦችን እንዲያፈልቁ ማድረግ ነው። ከአንድ ቃል ወይም አርእስት በመጀመር ወደአእምሮ የሚመጣውን ማንኛውንም ከጉዳዩ ጋር የተዛመደ ነገር/ህሳብ እንደመጣልዎ ይሰነዘራሉ፤ ወይም ይፅፋሉ። ህሳቦቻችን እስከመጡልዎ ድረስ የቻሉትን ያህል ይሰንዝሩ። ህሳቤው የማይጠቅም ቢመስልዎትም እንኳን ይፃፉት። ጥሩ ህሳቦቻችን ካልተለመዱና በጣም እንግዳ ከሆኑ ነገሮች ሊገኙ ይችላሉ።

የአእምሮ አውጫጭኝ ይበልጥ ውጤታማ የሚሆነው በቡድን ሲያደርጉት ነው። ቤተሰብዎንና ጓደኞችዎን ያሰባስቡና አንድ ቃል ወይም ጉዳይ ሲሰሙ ከእነዚህ ጋር የተዛመዱ ህሳቦቻችን እንዲፅፉ ጠይቋቸው።

ሞላን እንደምሳሌ እንወስዳለን። ሞላ የንግድ ህሳብ ማግኘት እንዲችል ይረዱት ዘንድ እህቱንና ሁለት ጓደኞቹን ተጠቅሞ የአእምሮ አውጫጭኝ አድርጓል። ለብዙ አመታት በቤትና ቢሮ እቃዎች ፋብሪካ ውስጥ በአናባነት ሰርቷል። ስለዚህ የአእምሮ አውጫጭኝን እንጨት ከሚል ቃል ጀመሩ። መጀመሪያ ላይ ከእንጨት ጋር የሚዛመዱ የንግድ ህሳቦቻችን በፍጥነት ማግኘት አልቻሉም ነበር ነገር ግን ቀስ በቀስ ብዙ ህሳቦቻችን ማፍለቅ ቻሉ።





ተግባር 8

የራስዎን ጥቂት የአእምሮ አውጫጭኝ (ጨመቃ/ወቀራ) ያድርጉ፤

1. የእርስዎ ፍላጎት ከሚያዘነብልበት ወይም ከሚያውቁት የንግድ ዘርፍና የንግድ አይነት ጋር ከሚዛመድ ቃል ይጀምሩ፤ ወይም ከሚያውቁት ነገር ይጀምሩ። ወደአእምሮዎ የሚመጡትን የተዛመዱ ህሳቦችን በሙሉ ይፃፉ። ምንም ተጨማሪ ህሳብ ማመንጨት እስከሚያስቸግርዎ ድረስ ይቀጥሉ።

2. አሁን የፃፏቸውን ቃላት መለስ ብለው ይፈትሹ። ከእነዚህ ቃላት ወደንግድ ሊቀየሩ ይችላሉ ብለው የሚገምቷቸው ህሳቦች ይኖራሉን?

ከውጤቱ ለንግድ ይሆናል ብለው የወደዱት ህሳብ ባያገኙም እንኳን ልምምዱ አእምሮዎን ለአዲስ አይነት የማሰቢያ ዘዴ ክፍት ያደርግለዎታል። አሁን ደግሞ ሌላ ቃል መርጠው ይፃፉ፤ ይህ ቃል የሚመሰረተው ባለዎ ክህሎቶች፣ ያለፉ የስራ ልምዶች፣ የትምህርትዎ አይነት ወይም ፍላጎቶች ሲሆን ቀጥለውም ከቃሉ ጋር የሚዛመዱ ምርቶችን ሁሉ በሌላ ወረቀት ላይ ይፃፉ።

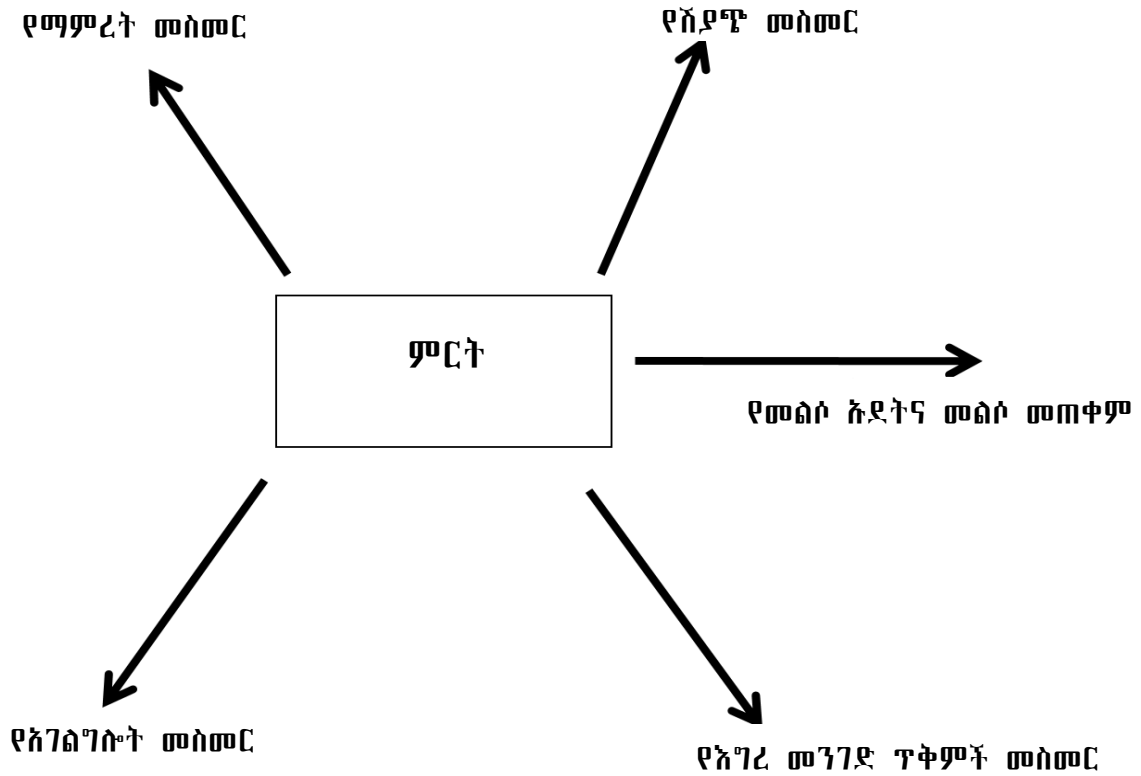
የአእምሮ አውጫጭኝ/ወቀራ ዘዴን ደጋግመው በተጠቀሙ ቁጥር ክህሎትዎ እየዳበረ ስለሚሄድ ይበልጥ ይጠቀሙበታል።

8:- ቅርፅ የያዘ /የተዋቀረ የአእምሮ አውጫጭኝ ወቀራ

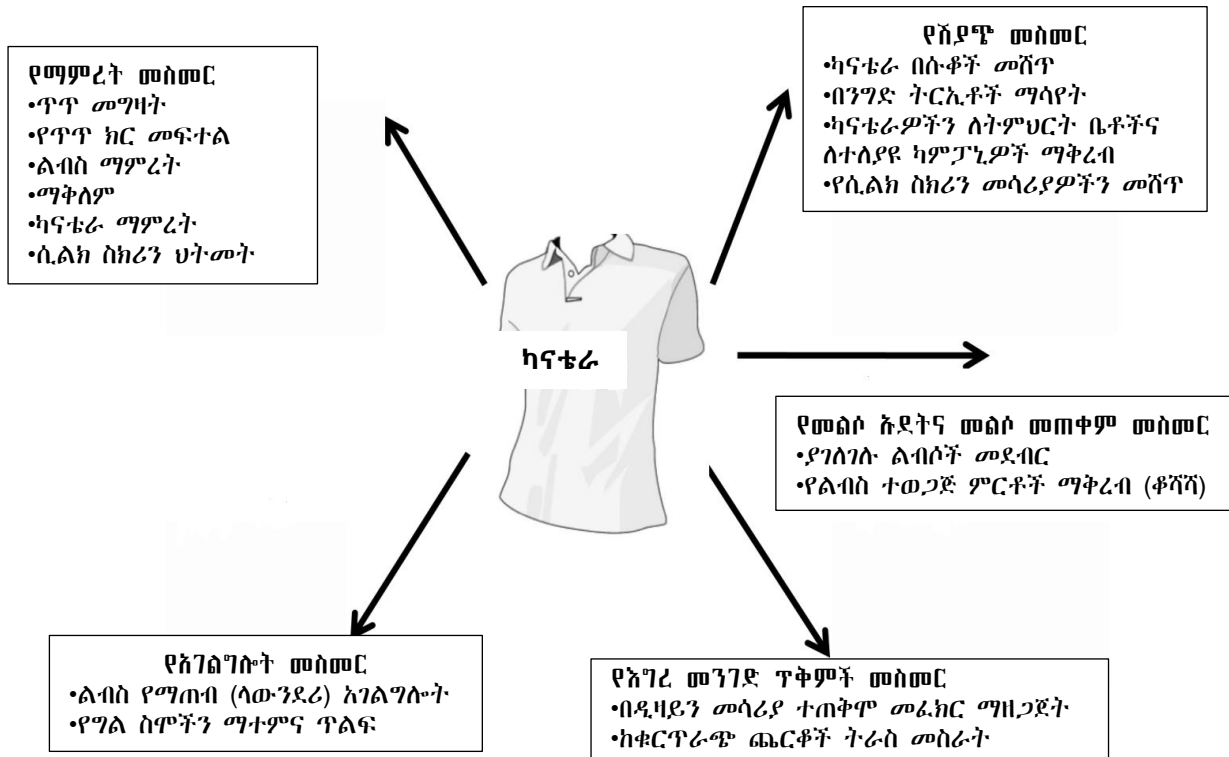
ቅርፅ የያዘ የአእምሮ አውጫጭኝ ከአንድ የተወሰነ አይነት ንግድ ሂደት ጋር የተያያዙ ልዩ ልዩ ክንዎኔዎችንና በእነዚህም ክንዎኔዎች አማካኝነት/በተገናኝ ሊቀርቡ የሚችሉ ምርቶችን ወይም አገልግሎቶችን ነው። ይህ አካሄድ ቀደም ሲል ካደረግነው የመጣልንን ህሳብ ሁሉ ከማስተናገድ ይለያል።

- ከአንድ ምርት ጋር ተዛማጅ የሆኑ ወይም የተለያዩ ገፅታዎችን ያስቡ፤
- ከማምረት ሂደት ጋር የተያያዙ
- ከሽያጭ ሂደት ጋር የሚዛመዱ
- ከመልሶ ኡደትና ከመልሶ መጠቀም ጋር የተያያዙ ቁሳቁሶች
- ከእግረ መንገድ (ቀጥተኛ ባልሆነ መንገድ) ጥቅሞች የተዛመዱ፤
- አግልግሎት ከመስጠት ጋር የተገናኙ፤

ይህም አንደኛው ስርዓት ሲባል ይቻላል።



በእያንዳንዱ መስመር ላይ የተለያዩ ክንፍዎችን ማሰብ ይቻላል። ህሳቦችዎ እስከሚያልቁ ድረስ ይቀጥሉ። ማንኛውም በእምሮዎ የሚመጣ ነገር መፃፍ አለብዎት። ህሳብዎ ጠቃሚ ስለመሆኑ ወይም ትክክለኛ ስለመሆኑ የሚወስኑት በኋላ ነው። አሰኪ እንደምሳሌ ከጥጥ የሚሰራ ካናቴራ ወስደን እንመልከት።



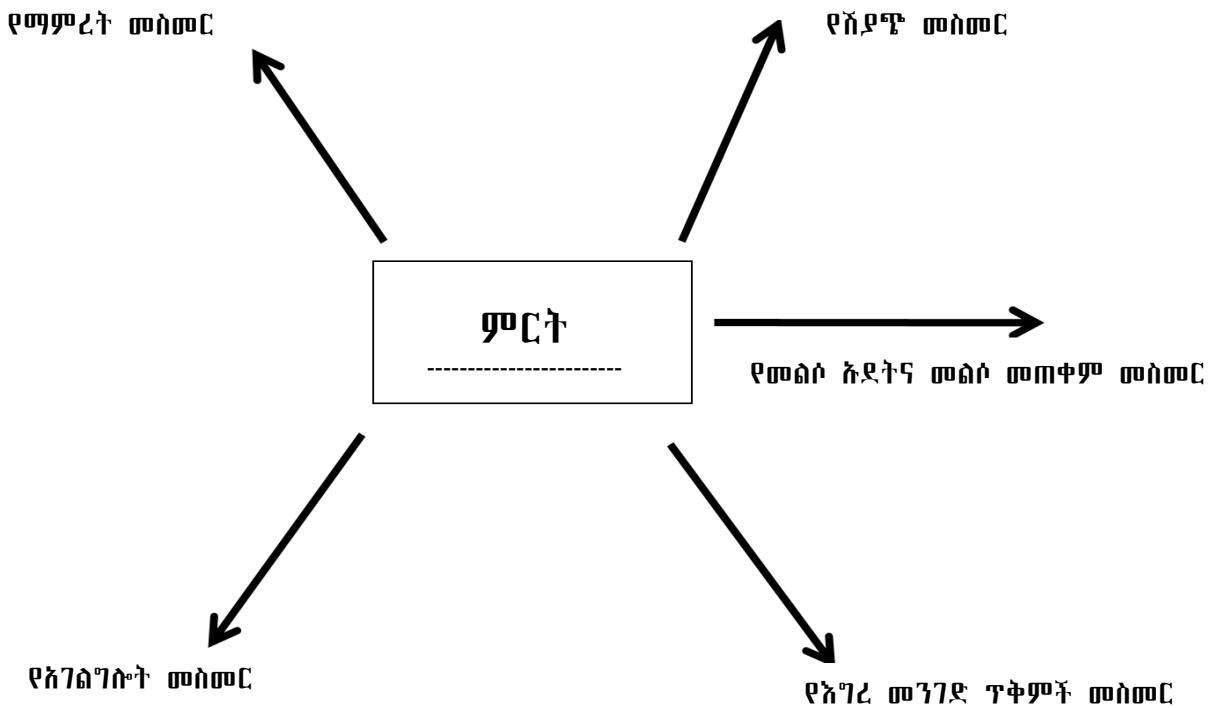


ቅርፅ የያዘ የአእምሮ ጨመቃ በራስዎ ይለማመዱ፤

አንድ የሚያውቁትን ምርት ይምረጡ። ምርቱ ምናልባት የሚገናኘው ከዚህ በፊት ተሳትፈውበት ከነበረ ስልጠና፣ ከግል ተሞክሮ ወይም በግል ፍላጎት (ከዝንባሌ/ከተሰጥኦ)፣ የራስዎን ንግድ ለማቋቋም ከያዙት ህሳብ ወይም ስኬታማ የንግድ ሰዎችን ሲያነጋግሩ ካዩት ወይም ከተማሩት ውስጥ አንዱን ምርት በመምረጥ ሊሆን ይችላል።

ከዚህ በታች ባለው የሃሳብ ማደራጃ ንድፍ (ምስል) በመጠቀም የምርቱን ስም፣ የሚገኝበትን የንግድ ዘርፍና የንግድ አይነት መሃል ላይ በሚገኘው ሳጥን ውስጥ ይጻፉ።

ቀጥለውም በእያንዳንዱ መስመር ላይ ማለትም የማምረት፣ ሽያጭ፣ መልሶ ስደትና መልሶ መጠቀም፣ የአገረ መንገድ ጥቅሞችና የአገልግሎት መስመሮች የአእምሮ አውጫጭኝ (ጨመቃ) ያድርጉ።



ይህንን ልምምድ ለእያንዳንዱ የተለያዩ ምርት ለየብቻው እያስገቡ የራሱን ቅርፅ የያዘ የአእምሮ አውጫጭኝ (ውቀራ) እንደሚፈልጉት ያህል በተደጋጋሚ ያደርጉ። ለእያንዳንዱም ልምምድ አዲስ የሃሳብ ማደራጃ ንድፍ ይጠቀሙ።

ያዘጋጁት የንግድ ህሳብ ዝርዝር ብዛት ከሌለው ቀደምብለው የንግድ ህሳብ ለማመንጨት የተጠቀሙበትን ቴክኒክ አንደገና ይጠቀሙ። ስለገበያውና ንግዶች በተመለከተ ይበልጥ የማወቅ እድል ይሰጥዎታል።

ጥሩ የንግድ ህሳብ ምንጊዜም የስኬታማ ንግድ መሰረት መሆኑን ምንጊዜም ያስታውሱ። የህሳቦዎች ዝርዝር ለማዘጋጀት በርካታ አማራጮችን በመቃኘት ጥሩ የሆነውን የንግድ ህሳብ እንዲመርጡ እድል ይሰጥዎታል። ስለዚህ ለአርስዎ አላማ የሚሆኑትንና የሚስማማዎን የንግድ ህሳቦች ለመለየት ሲሉ ጊዜዎን ሰውተው በደንብ ጥረት ሊያደርጉ ይገባል።

9፡ የህሳቦችዎ ዝርዝር



ተግባር 10

አሁን ደግሞ እስካሁን ድረስ በክፍል 3 ያካተተውን ተግባሮች በማስታወስ ከዚህ በታች በሚገኘው የህሳብ ዝርዝር ማዘጋጃ ቅፅ ላይ ይሙሉ።

የህሳቦችዎ ዝርዝር	
ህሳብ	መግለጫ

ክፍል አራት፤ ለእርስዎ ምርጥ የሆኑ የንግድ ህሳቦች

1፡ የህሳቦችዎን ዝርዝር ያበጥሩ

ሙና በክፍል 3 ላይ የተዘረዘሩትን በሙሉ ካከናወነች በኋላ 17 የንግድ ህሳቦች አግኝታለች። አሁን ደግሞ የሚከተሉትን አምስት መመዘኛዎች ተጠቅሞ የንግድ ህሳብዎን ዝርዝር ቀንሳ ወደስድስት አውርዳለች።



- ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል?
- ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ?
- የምሽጠው ለማን ነው?
- ምርቴን ወይም አገልግሎቴን የምሽጠው እንዴት ነው?
- ንግዴ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ ምን ያህል ይመሰረታል? የሚያደርገው ተፅእኖስ ምን ያህል ነው?

በሙና አዲስ ዝርዝር ላይ የቀሩት እነዚህ ስድስት ምርጥ የንግድ ህሳቦች ተጨማሪ ጥናት ልታደርግባቸው ነው።

የህሳቦችዎ ዝርዝር	
ህሳብ	መግለጫ
ፀሃያዊ (በፀሃይ ሃይል የሚሰራ) መብራትና ቻርጅር	<p>ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? አስተማማኝ የሃይል ምንጭ ፍላጎት በተለይም የኤሌትሪክ አግልግሎት በሌለባቸው፣ ዋጋው ውድና አገዛኛውን ጊዜ የኤሌትሪክ መቆራረጥ ያለባቸው ቦታዎች፣</p> <p>ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ? በፀሃይ ሃይል የሚሰራ መብራትና ቻርጅር። በፀሃይ ሃይል የሚሰሩ መብራቶችና ቻርጅር የማምረት ክህሎት ስለጠና የሚሰጥ መንግስታዊ ያልሆነ ድርጅት አለ። በተጨማሪ ደግሞ በፀሃይ ሃይል የሚሰሩ ምርቶችን ንግዶች የፋይናንስ ድጋፍ የሚሰጥ ፕሮግራም አለ።</p> <p>የምሽጠው ለማን ነው? አካባቢው የኤሌትሪክ ሃይል መቆራረጥ የሚበዛበት ስለሆነ በአካባቢው ለሚገኙ መኖሪያዎችና ንግዶች፤</p> <p>የምሽጠው እንዴት ነው? በግንባታና ኤሌትሪክ መስሪያ መደብሮች</p> <p>ንግዴ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ ምን ያህል ይመሰረታል የሚያደርገው ተፅእኖስ ምን ያህል ነው? መብራቱ በፀሃይ ሃይል ይሰራል፤ አንድ አይነት ታዳሽ የሃይል ምንጭ ነው። ቻርጅሩ ያለብላቸው እንዲያገለግል ተደርጎ ስለሚሰራ ረጅም እድሜ አለው። ቶሎ ቶሎ መተካት አያስፈልገውም። ቻርጅሮች መወገድ በሚኖርባቸው ገዜ በውስጣቸው የያዙት መርዛማ ኬሚካል አካባቢ በማይበክልበትና ወደ ክርስቶስ ውሃ መደብ በማይሰርግበት መንገድ ነው።</p>

<p>ለቢሮ ሰራተኞች የምሳ ማዘጋጀትና ማድረስ አገልግሎት</p>	<p>ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? የቢሮ ሰራተኞች ትኩስ ምግብ በምሳ ሰአት ላይ በሰአቱና በተመጣጣኝ ዋጋ ማግኘት ይፈልጋሉ። በዚህ ከተማ ውስጥ ይህንን የሚሰራ ማንም የለም።</p> <p>ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ? ምግብ አዘጋጅቶ በምሳ እቃ በየቢሮው ማድረስ፤ የምግብ ስራ ክህሎት ያለኝ ከመሆኑም በላይ ምግብ መስራት ያስደስተኛል። ይህንን ስራ ለመጀመር ብዙ ገንዘብ አይጠይቅም።</p> <p>የምሽጠው ለማን ነው? በመሃል ከተማ ውስጥ ለሚገኙ የቢሮ ሰራተኞች አገልግሎቱን የምሽጠው እንዴት ነው? የስልክ ቁጥሬን ለሰዎች በመስጠትና ጧት ላይ ደውለው በየቀኑ ከሚኖሩት አራት አይነት ምግቦች አንዱን መርጠው እንዲያዙ በማድረግ፤</p> <p>ንግዴ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ የሚያደርገው ተፅእኖ ምን ያህል ነው? ለአንድ ጊዜ ብቻ የሚያገልግሉ ስታይሮኖም የፕላስቲክ መዳከሞች ለማስወገድ አስቸጋሪ የሆኑና በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ጉዳት ያደርሳሉ። ወረቀት ይሸል ነበር፤ ሆኖም ወረቀት ራሱ ከእንጨት ስለሚሰራና ይህም ለደን መመናመን አስተዋፅኦ ያደርጋል። ስለዚህ እኔ መጠቀም የሚሻለኝ በተደጋጋሚ ጥቅም በሚሰጡ የምሳ እቃዎች ነው። ትንሽ የሚያስቸግረኝ በየቀኑ ከምሳ በኋላ መልሶ መሰብሰብ ሊሆን ይችላል።</p>
<p>ሸክላ ንጣፍ የማምረት ንግድ</p>	<p>ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? እዚህ ከተማ ውስጥ ብዙ ሰዎች ቤት እየገነቡ ስለሆነ ንጣፍ ይፈልጋሉ። ሸክላ ንጣፍ የሚያመርቱ ፈብራኪዎች በከተማው ውስጥ የሉም። በዚህም ምክንያት ችርቻሪዎች በሙሉ የሚገዙት በሌላ አካባቢ ከሚገኙ ፈብራኪዎች ነው።</p> <p>ምን አይነት እቃ/አገልግሎት አቀርባለሁ? በአካባቢው ሸክላ ንጣፍ ለማምረት የሚሆን ጥሩ የሸክላ አፈር በበቂ ሁኔታ አለ፤ በብዛትና በአነስተኛ ዋጋ ይገኛል። ሸክላ እንዴት እንደሚመረት አለውቅም፤ ነገርግን ንጣፎች ያምራሉ። መማሩም ያስደስተኛል። የማምረቻ መሳሪያው ውድ ይሆናል።</p> <p>የምሽጠው ለማን ነው? በሌላ አካባቢ በሚገኙ ፈብራኪዎች እያመጡ ለዚህ አካባቢ ተጠቃሚዎች ለሚሸጡ ችርቻሪዎች፤ ነገርግን እርግጠኛ መሆን ያልቻልኩት የደንበኞች ብዛት ምን ያህል እንደሆነና ልክ ፈብራኪዎች በሚያመርቱበት ደረጃ ከፍተኛ ጥራት ያላቸውን ንጣፎች ገመርት ሸያጩ ምን እንደሚሆን እርግጠኛ መሆን አልቻልኩም።</p> <p>የምሽጠው እንዴት ነው? በአካባቢው በሚንቀሳቀሱ የኮንስትራክሽን እቃዎች ችርቻሪዎች በኩል፤</p> <p>ንግዴ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ የሚያደርገው ተፅእኖ ምን ያህል ነው? ሸክላ ንጣፍ ማምረት በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ጉዳት አያስከትልም።</p>

<p>የገለገሉ ልብሶች ሱቅ</p>	<p>ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? ቆንጆ ቆንጆ ልብሶች መግዛት እየፈለጉ አዲሱን የመግዛት አቅም የሌላቸው ብዙ ሰዎች አሉ።</p> <p>ምን አይነት ምርት/አገልግሎት አቀርባለሁ? በከተማው ውስጥ የገለገሉ ልብሶች መሸጫ ሱቆች የሉም። ልብሶቹን ስገዛ እጠነቀቃለሁ፤ በተለይ ቅታዊተወዳጅ (ቄንጠኛ) የሆኑትን እመርጣለሁ፤ የምሸጥበት ዋጋ ደግሞ ከልብሶቹ ቀነስ ያለ ይሆናል። በአንድ ወቅት ልብሰ ሱቅ ውስጥ ስርጅ ስለነበረ ጥራት ያላቸውን፣ የሚያማምሩና ወቅታዊ የሆኑ ልብሶችን በቀላሉ እለያለሁ። የሱቅ ስራ ማካሄድ፣ ከሰዎችም ጋር መተዋወቅና የፋሽን ልብሶች መሸጥ ያሰደስተኛል፤</p> <p>የምሽጠው ለማን ነው? ለባለአነስተኛ ገቢ ቤተሰቦችና የማያወላዳ በጀት ላላቸው ተማሪዎች፤</p> <p>የምሽጠው እንዴት ነው? በመሀል ከተማ ሱቅ እከራያለሁ። የሱቅ ኪራይ ስንት እንደሆነ መጠየቅ ይኖርብኛል።</p> <p>ንግዴ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ እንዴት ተፅእኖ ያደርጋል? ይህ ንግድ ልብሰ መልሶ ኡደት ስለሚያደርግ አካባቢ ወዳድ ነው። የእኔ ንግድ የሚመሰረተው ጥሩ በሆነ የገለገሉ ልብሶች አቅርቦት ነው።</p>
<p>የቤት ለቤት ተንከባካቢ ድርጅት</p>	<p>ንግዴ የትኞቹን ፍላጎቶች ያሟላል? በጠና ለታመሙ/የመኖር ተስፋ ለሌላቸው ህመምተኞች በመኖሪያቤት የህክምና እንክብካቤ ይፈልጋሉ፤ በስራ ብዛት ምክንያት ሆስፒታሎች ይህንን አገልግሎት አይሰጡም። ይህንን አይነት ንግድ ደግሞ በከተማው ውስጥ የለም። በጣም ብዙ ሰዎች ስራ መስራት ስለላባቸውና እንደነዚህ ዓይነት ህሙማንን ለመንከባከብ ጊዜ ስለሌላቸው ማህበረሰቡ በትክክል አገልግሎቱን እንደሚፈልግ ይታወቃል፤</p> <p>ምን አይነት ምርት/አገልግሎት አቀርባለሁ? ለህሙማን በቤት ውስጥ እንክብካቤ የማድረግ አገልግሎት፤ ሰዎችን የማስታመም ልምድ አለኝ። በተጨማሪም ነርስ እህት ስላላችኝ እሷ ልትረዳኝ ትችላለች። ምናልባት ህሙማን በቂ ገንዘብ ባይኖራቸው በመጨረሻ የህክምና እርዳታ መርገጥባቸው ውስጥ ልሳተፍ እችላለሁ፤ ወይም ለዚህ ጉዳይ የፋይናንስ ድጋፍ ከሚያገኝ መንግስታዊ ያልሆነ ድርጅት ጋር አብራ እሰራለሁ። ከአካባቢዬ ማህበረሰብ በርካታ ሴቶችም ተቅጥረው ይህንን አገልግሎት መስጠት ይችላሉ። ሰዎችንም መርዳት ስለሚስደስተኝ ስራውን እወደዋለሁ፤</p> <p>የምሽጠው ለማን ነው? አረጋውያንና እንደነዚህ ዓይነት ህሙማን በቤታቸው ውስጥ ያሏቸው ቤተሰቦች፤</p> <p>የምሽጠው እንዴት ነው? ወኪል መስሪያቤት እክፍታለሁ፤ በአካባቢው ጋዜጦች ማስታወቂያ አወጣለሁ፤ በኢንተርኔት፣ በአካባቢው ያሉ ዶክተሮችና ሆስፒታሎች ጭምር ተጠቅሜ አስተዋውቃለሁ።</p> <p>ንግዴ በተፈጥሮ በአካባቢ ላይ የሚያደርገው ተፅእኖ ምን ያህል ነው? የተቸገሩ ሰዎችን ስለሚያግዝ ንግዱ የመልካም ስነምግባር ምሳሌ ነው። ስለሆነም ማህበረሰቡ የዚህን ንግድ መኖር በጥሩ ስሜት ይቀበላል።</p>

አሁን በደረሱበት ደረጃ የራስዎ የሆኑ የንግድ ህሳቦች ዝርዝር ኖርዎት ይሆናል። ለእያንዳንዱም ህሳብ አጭር መግለጫ አቅርበው የሆናል። ሆኖም በዝርዝር ውስጥ ስለሚገኙት ንግዶች ገና ብዙ የማያውቋቸው ነገሮች ሊኖሩ ይችላሉ። ቀጥሎ የሚታዩት የጥያቄ ዝርዝሮች ተጨማሪ መረጃዎች ማግኘትዎን እንዲቀጥሉና የህሳቦቻችንም ብዛት ወደሶስት ምርጥ ህሳቦች እንዲያሳጥሩ የሚያገዙ ናቸው።

ለእያንዳንዱ ህሳብ እነዚህን ጥያቄዎች ይመልሱ፤

የትኛው

- የትኞቹን ያልተሟሉ የደንበኞች ፍላጎት ለሚሟላት ይፈልጋሉ?
- የእርስዎ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች ለደንበኞች የሚያሟሉት የትኞቹን ፍላጎቶች ነው?

ምን

- ደንበኞችዎ የሚፈልጉት ምርቶችና አገልግሎቶች ምን ምን ናቸው?
- ድንበኞችዎ የሚፈልጉት በምን የምርት ወይም የአገልግሎት ጥራት ነው?
- ስለንግዱ ምርቶች ወይም አገልግሎት ምን መረጃ አለዎ?
- ንግዱ በመሀበረሰቡ፣ በተፈጥሮና ማህበራዊ አካባቢ ላይ የሚኖረው አዎንታዊና አሉታዊ ተፅዕኖ ምንድን ነው?

ማን

- የዚህ ንግድ ደንበኞች የሚሆኑት እነማን ናቸው? ንግድዎን ትርፋማ የሚያደርግ በቂ የደንበኞች ቁጥር አለን?
- በዚህ ንግድ ተወዳዳሪዎችዎ እነማን ናቸው? ጠንካራና ደካማ ጎኖቻቸው ምን ምን ናቸው?

እንዴት

- ደንበኞችዎ በሚፈልጉት ጥራት ምርቶችዎን ወይም አገልግሎቶች እንዴት ማቅረብ ይችላሉ?
- ደንበኞች ለእቃዎች ወይም አገልግሎቶች ያላቸውን የጥራት ፍላጎት ምን ያህል ያውቃሉ?
- እንዲህ አይነቱን ንግድ ማንቀሳቀስ ከእርስዎ የግል ባህሪዎች፣ ክህሎቶችና ሁኔታዎችዎ ጋር የሚጣጣመው እንዴት ነው?
- በአካባቢዎ ለዚህ ንግድ ፍላጎት እንዳለ እንዴት አወቁ?
- በመጨረሻ አስር አመት የንግድዎ እንቅስቃሴ መምራት ሲያስቡ እንዴት ዓይነት ስሜት ይሰማዎታል?

ሌሎች መልስ የሚያሻቸው ጠቃሚ ጥያቄዎች

- ለዚህ ንግድ ምክርና መረጃ ከየት ማግኘት ይችላሉ?
- ይህ የንግድ አይነት በአካባቢዎ ብቸኛ ይሆናልን?
- ለሌሎች ተመሳሳይ ንግዶች የሚገኙ ከሆነ ስኬታማ ተወዳዳሪ መሆን የሚችሉት እንዴት ነው?
- የእርስዎ የውድድር ቀዳሚነት ጥቅም ምንድን ነው? (ለምሳሌ ይበልጥ ጥራትና ቅልጥፍና ምርቶችና አገልግሎቶች በማቅረብ አሁን በገበያ ላይ የሚሸጡትን ለመተካት ነውን? ንግድዎ ባለው ውድድር ቀዳሚነት ጥቅም የተነሳ መጨረሻ ላይ አሁን ካሉት ንግዶች የበለጠ/ከፍ ያለ የእድገት ምጣኔ ይኖረዋልን?)
- ይህ ንግድ ሊተገበርና ሊያዋጣ ይችላል ብለው የሚያስቡበት ምክንያት ምንድን ነው?

- ንግዱ መሳሪያዎች እቃዎች ያስፈልጉታልን? የስራ ቦታና የሰለጠኑ የስራ ባልደረቦችስ? የሰው ኃይልስ? ለእነዚህ ነገሮች ማሟያ የሚሆን ፋይናንስ ማግኘት የሚችሉ ይመስሉታልን?
- ንግዱን ለመጀመር የሚያስፈልግዎን ጥሪት/ሣብት ከየት ያገኛሉ?
- የእርስዎ ቢዝነስ ሞዴል ቆሻሻ በመቀነስ፣ መልሶ በመጠቀምና በመልሶ ኡደት አማካኝነት ገንዘብ ለመቆጠብ ያስችላልን?

ለእነዚህ ጥያቄዎች መልስ ለማግኘት ተጨማሪ መረጃ ስለሚያስፈልግዎ የመስክ ጥናት ማድረግ ይኖርብዎታል።

2፡ የመስክ ጥናት

ደንበኞችን፣ እቃ አቅራቢዎችንና የንግዱን ማህበረሰብ አባላት በማነጋገር በንግድ ህሳቤው ላይ ተፅዕኖ ሊያደርጉ ስለሚችሉ ጉዳዮች ጠቃሚ መረጃዎች ሊሰበስቡ ይችላሉ። መደበኛ ያልሆኑ ውይይቶችና ምልከታ ያድርጉ፤ ወይም ካስፈለገ ቀጠሮ በመያዝ መደበኛ ጉብኝትና ቃለመጠይቅ ያዘጋጁ። ጉብኝት ጊዜ ሊወስድና ጥረት ስለሚጠይቅ ይህንን የመስክ ጥናት እንደምንም ካደረጉ ደግሞ ከወዲሁ እንደስኬታማ ነጋዴ መስራት ጀምረዋል ጀምረዋል ማለት ነው። በእነዚህ የመስክ ጉብኝቶች ጊዜ የጀመሯቸው ግንኙነቶች ደግሞ ንግዱን ሲጀምሩም የሚጠቅም ይሆናሉ።

2.1 ቃለመጠይቅ ያደርጉ

ስለሚጀምሩት ንግድ መረጃ መሰብሰብ የንግድ ህሳቤዎን ለማስተዋወቅና ራስዎን እንደእምቅ ኢንተርፕርነር እድል ይሰጥዎታል። ህሳቤዎን በቅንነትና በአዎንታዊነት ይግለፁ። ደንበኞች ይፈልጉታል የሚሉበትንም ምክንያቶች ያብራሩ። የእርስዎ የንግድ ህሳቤ ለአካባቢው ማህበረሰብ እድገት ስለሚያበረክተው አስተዋፅኦ ይናገሩ። ገደብየሸ ጥያቄዎች ይጠይቁ ማለትም እንደ “ማን”፣ “ምን”፣ “ለምን”፣ “የት”፣ “መቼ”፣ “እንዴት” ዘዴዎች ተጠቅመው ተጨማሪ መረጃዎች ለማግኘት ይሞክሩ። ውይይቱ ተፈጥሯዊ (ወዳጃዊ) ፍላጎት ያለው ይሁን።

2.2 ማንን ያነጋግራሉ?

ማነጋገር የሚያስፈልግዎን ጠቃሚ ሰዎች በሶስት ይመደባሉ፤

- የወደፊት ደንበኞች፣ እርስዎ ለማቅረብ ያሰቡት ምርት ለእነሱ የሚጠቅም መሆን አለመሆኑን መረዳት እንዲችሉና አስፈላጊ ከሆነም የደንበኞችን ፍላጎት ለሚሟላት ማሻሻያ ማድረግ ይችላሉ፤
- ተወዳዳሪዎች፣ አቅራቢዎችና የፋይናንስ ጥሪት (ሪሶርስ) ያላቸው ተቋሞች የእነሱ አስተያየት ሊገጥም ስለሚች የውድድር ፈታኝነትና ሌሎች የወደፊት ንግድዎን የሚመለከቱ ጉዳዮች ግልፅ እንዲሆንልዎ ያደርጋል።
- የፋይናንስ ተቋሞች፣ ስለብድር መመዘኛዎቻቸውና ለአዲሱ ንግድ መበደር የሚቻል እንደሆነ ያውቃሉ፤
- ቁልፍ ሰዎች ወይም የህዝብ አስተያየት መሪዎች፣ እነዚህ ሰዎች እርስዎ ሲጀምሩ ባሰቡት የንግድ ዘርፍና የንግድ አይነት ላይ ብዙ እውቀት ያላቸው፤ ወይም የወደፊት ደንበኞችን በደንብ የሚያውቁ ናቸው። ከእነሱ የሚያገኙት አስተያየት ስለወደፊት ንግድዎ የተሻለ እይታ እንዲኖርዎና የንግዱንም ህሳቤ ተግባራዊ የመሆን እድሉ ለመገመት ያግዝዎታል።



ተግባር 11

ከዚህ በታች በሚገኘው ለዚህ ተግባር የተዘጋጀውን ቅፅ በመሙላት፣ ስለእያንዳንዱ የንግድ ህሳብ ተጨማሪ መረጃ ለማግኘት የመስክ ጥናት ያቅዱ።

የንግድ ህሳብ:-	
መረጃውን ለማግኘት ምን ማድረግ አለብን?	
የማናግረው ማንን ነው?	ምን ምን ጥያቄዎች ላቅርብ?
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

የመሰክ ጥናት ካደረጉ በኋላ በእያንዳንዱ የንግድ ህሳብ ላይ ተጨማሪ መረጃ ያገኛሉ። መረጃዎቹም ሲያስተውሉ አንዳንድ ህሳቦች ከሌሎች ለምን ይበልጥ ጠንክራ እንደሆኑና በርካታ ምክንያቶቻቸውንም መዘርዘር ይችላሉ። ለምሳሌ፣ አንዳንድ ህሳቦች በወደፊት ደንበኞች ዘንድ ጥሩ ተቀባይነት ያላቸውና በውስጣቸው ያለውድድር አነስተኛ ሊሆን ይችላል፤ ነገርግን እጅግ በጣም ከፍተኛ ኢንቨስትመንት ሊጠይቁ ይችላሉ። በሌላ በኩል ደግሞ አንዳንድ ህሳቦች በወደፊት ደንበኞች ይወደዱና ትንሽ ፉክክር ይበዛባቸዋል፤ መነሻ ኢንቨስትመንታቸውም አነስተኛ ይሆናል። ስለዚህ ከፍተኛ መጠን ያለው ገንዘብ ማግኘት የማይችሉ ከሆነ ሁለተኛው ህሳብ የበለጠ ይሆንታል ይኖረዋል ማለት ነው።

ሶስት በጣም ምርጥ የሆኑ ህሳቦችን በማውጣት ላይ አትኩረው ማስታወሻዎን ይያዙ። እነዚህ ሶስት ምርጫዎች ሁሉንም መመዘኛዎች ያሟሉና ካላቸውም ወደተግባር የመቀየር ዕድል አኳያ ብልጫ ያላቸው መሆን ይኖርባቸዋል። ህሳቦችዎን ወደሶስት በጣም ምርጥ ወደሆኑ ህሳቦች ቀንሰው እንዳበቁ ቀጣዩ ደረጃ የጥንካሬ፣ ድክመት፣ ምቹ አጋጣሚና ስጋት (ጥ.ድ.አ.ስ) ትንተና ተጠቅመው ከሶስቱ ደግሞ እንደገና ይበልጥ ምርጥ የሆነውን አንዱን መምረጥ ነው።

3፡ የጥንካሬ፣ ድክመት፣ ምቹ አጋጣሚና ስጋት (ጥ.ድ.አ.ስ) ትንተና

ከንግድ ህሳቦች መካከል ከሁሉም የበለጠ ተስማሚ ይሆናል ብለው የሚያምኑትን ለመወሰን በብዛት የተለመደው ዘዴ የጥድአስ ትንተና ማድረግ ነው። ይህ ዘዴ በእያንዳንዱ ንግድ ህሳብ ላይ ሊከሰቱ የሚችሉ ችግሮችንና ሊገኙ የሚችሉ ጥቅሞችንም አትኩሮ ለማየት ያግዛል።

የጥ.ድ.አ.ስ ትንታኔ ምህጻረ ቃል ሲሆን የሆሄያቱ ውክልናም እንደሚከተለው ነው፤

ጥ	ጥንካሬ
ድ	ድክመት
አ	ምቹ አጋጣሚ
ስ	ስጋት

3.1 የንግድ ውስጣዊ ሁኔታ

የንግድ ህሳቦችን ጠንካራና ደካማ ጎኖች ለመተንተን ንግዱ ጥሩ የሚሆንበትንና እንዲሁም ወደፊት በየንግዱ ላይ እንከን ሊሆኑ የሚችሉ ወይም ምናልባት ችግሮች ሊሆኑ የሚችሉ ነገሮችን ይገምግሙ።

- **ጥንካሬዎች፤** በህሳቡ ላይ ያሉ የተለዩ/የተወሰኑ በጎ ጎኖች ሆነው እርስዎ ሊጀምሩ ያሰቡት ንግድ በሌሎች ሊቋቋሙ በታሰቡ ሌሎች ተመሳሳይ ንግዶችና በተወዳዳሪዎች ላይ ብልጫ የሚያስገኙ ነገሮች (ጥቅሞች) ናቸው። ለምሳሌ፣ እርስዎ ሊሸጡ ያሰቡት ምርት ጥራቱ በተወዳዳሪዎች ላይ ብልጫ ያለው መሆኑ ወይም ንግድዎን ሊያንቀሳቅሱ ያሰቡበት ቦታ ለደንበኞችዎ ይበልጥ የተሻለ ተደራሽነት የሚኖረው ከሆነ ጥንካሬ ነው። ለነገር ችግሮች በአዲስ መላ መፍትሄ የሚሰጡ አዳዲስ ምርቶች ወይም በጥራታቸው ብልጫ ያላቸው ምርቶች ምንጊዜም ቢሆን የደንበኞ ፍላጎት ይኖራቸዋል። የእርስዎ ምርት ወይም አገልግሎት የመልካም ንግድ ወይም የተፈጥሯዊ ምርት ማረጋገጫ ሰርቲፊኬት አግኝቶ ተጠቃሚ መሆን ችሏልን? የመልካም ንግድ ወይም የተፈጥሯዊ ምርት ማረጋገጫ ሰርቲፊኬት ላላቸው ምርቶች ደንበኞች ከፍተኛ ያለ ዋጋ ለመክፈል ፈቃደኛ ይሆናሉ።
- **ድክመቶች፤** ሌሎች ንግዶች የማይሰሯቸው ወይም ያላቸው ነገሮች ሆነው ሆነው የእርስዎ ንግድ ግን የማይሰራው ወይም የሌለው ነገሮች ናቸው። ለምሳሌ፣ ንግድዎን ሊያቋቁሙ ያሰቡበት ቦታ ለማምረት የሚያስፈልጉ ጥሬ እቃዎች አቅራቢዎች በጣም ርቆ የሚገኝ ከሆነና በዚህም ምክንያት የትራንስፖርት ወጪው የሚጨምር ከሆነ ወይም ተወዳዳሪ የሆነ የምርት ጥራት ላይ ለመድረስ ያልቻሉ ከሆነ እነዚህ ድክመቶች ናቸው።

3.2 የንግድ ውጫዊ ሁኔታ

ወደፊት ለማቋቋም ባለቤት ንግድ ላይ ሊኖሩ የሚችሉትን ምቹ አጋጣሚዎችንና ስጋቶችን ለመተንተን ከንግዱ ወጣ ብለው የአካባቢዎን ሁኔታ ይመለከታሉ። እነዚህን ጥያቄዎች ይመልሱ፡ ከውጫዊ ሁኔታዎች የትኞቹ ለንግዱ ምቹ አጋጣሚ ሆነው ጥቅም ያስገኛሉ? የትኞቹስ ሁኔታዎች በንግዱ ላይ አሉታዊ ተፅዕኖ ያሳድራሉ?

- ምቹ አጋጣሚ፤ በአካባቢው እየተፈጠሩ ያሉና ለንግዱ ጥሩ ሊሆኑ የሚችሉ ሁኔታዎች ናቸው። ለምሳሌ፤ ቱሪስት ፍሰት መጨመርና በዚህም ምክንያት የእርስዎ ምርት በገበያ ላይ ያለው ተፈላጊነት ማደግ ምቹ አጋጣሚ ነው። በሌላ ምሳሌ ደግሞ አረንጓዴ ስራዎችንና ማህበራዊ ኢንተርፕራይዞችን ለማስፋፋት መንግስት ህጎችና ደንቦችን አውጥቶ ከሆነ የምርቶቹ ፍላጎት ይጨምራል፤ እርስዎ ለማቅረብ ያሰቡት ምርት በእነዚህ ዘርፎች ውስጥ ከሆነ ምቹ አጋጣሚ ነው።
- ስጋቶች በንግዱ ላይ አሉታዊ ተፅዕኖ የሚፈጥሩ ሁኔታዎች ናቸው። ለምሳሌ፤ የንግድ ህሳቤው በጣም ቀላል በመሆኑ ብዙ ሰዎች ተመሳሳይ ስራ በአካባቢው መጀመራቸው የገበያ ድርሻዎን እንዲቀንስ ያደርጋል። በንግዱ እንቅስቃሴ ላይ አሉታዊ ተፅዕኖ ሊያደርግ የሚችል አዲስ ህግ የማውጣት ሃሳብ፤ ለምሳሌ፤ የተወሰኑ እንደግብአት የሚጠቀሙባቸው ምርቶች ወደአገር ውስጥ እንዳይገቡ የሚከለክል ህግ እንደስጋት ይቆጠራል።

የጥድአስ ትንተና አድርገው ሲያበቁ ጥንካሬዎችዎንና ምቹ አጋጣሚዎችዎን በማዛመድ ለንግድዎ የውድድር ቀዳሚነት የሚያስገኙ ጥቅሞች ያሉ መሆኑን ወይም አለመሆኑን ያረጋግጡ። ለምሳሌ፤ ሰዎች እየፈለጉ ያሉት አገልግሎት እርስዎ ለማቅረብ ያሰቡትን ምርት ከሆነና (ምቹ አጋጣሚ ነው) እርስዎ ደግሞ አገልግሎት ወደመስጠት በጣም የሚያዘነብሉና በጥልቀት ነገሮች የሚመሩ ከሆነ፤ ለምሳሌ፤ ለዝርዝር ነገሮች ተሟልተው መገኘት ትኩረት ካለዎ/የሚያሳስብዎ ከሆነ (ጥንካሬ ነው) መጀመር ላለቤት ንግድ ትልቅ ጥቅም እየፈጠሩ እንደሆነ ያመለክታል።

በተመሳሳይ ዘዴ ደካማ ጎኖችዎንና ስጋቶችዎን በማዛመድ ደካማ ጎኖችን ለማስወገድና ስጋቶችን ለመቋቋም መቻልዎን ያረጋግጣሉ። በሌላ በኩል ደግሞ ሁለቱም ማለትም ደካማ ጎኖችና ስጋቶች ለንግዱ ትርፋማ መሆን ዋና መሰናክል ሆነው ከተገኙ ምናልባት የንግድ ህሳቤውን መሰረዝ ይኖርብዎ ይሆናል።

ሙና በመስክ ከሰበሰቡት መረጃ በመነሳት እጅግ በጣም ተስማሚ እንደሆኑ ያመነችባቸውን ሶስት ህሳቤዎች መርጧለች፡

- የቤት ለቤት ተንከባካቢ ድርጅት
- ያገለገሉ ልብሶች ሱቅ
- ለቢሮ ስራተኞች የምሳ ማዘጋጀትና ማድረስ አገልግሎት

ሙና ከመረጠቻቸው ንግዶች ለአንዱ ማለትም ያገለገሉ ልብሶች ለአካባቢው ማህበረሰብ መሸጫ መደብር የጥድአስ ትንተና እንዴት እንዳደረገች በሚቀጥለው ገፅ ላይ ይመልከቱ።

የጥድአስ ትንተና

የንግድ ህሳቤ፤ ያገለገሉ ልብሶች ሱቅ

ጥንካሬዎች	ድክመቶች
<ul style="list-style-type: none"> - በልብስ መደብሮች የተወሰነ የስራ ልምድ አለኝ፤ ፋሽን እወዳለሁ፤ - የልብስ ጥራት መለየት እችላለሁ፤ - ከሰዎች መገናኘት ያስደስተኛል፤ - ሰዎችን የሚስብ ማሳያ የማዘጋጀት ችሎታ አለኝ፤ 	<ul style="list-style-type: none"> - ንግዱን የማንቀሳቅስበት ቦታ የለኝም (ሱቅ መከራየት አለብኝ)፤ - ያገለገሉ ልብሶችን በዝቅተኛ ዋጋ የሚሸጡ ብዙ አቅራቢዎች የሉኝም፤ - የሰራተኛ አስተዳደር ልምድ የለኝም፤ - የእቃ ክምችት ቁጥጥር ልምድ የለኝም፤
ምቹ አጋጣሚዎች	ስጋቶች
<ul style="list-style-type: none"> - ሌሎች ያገለገሉ ልብስ ሱቆች በከተማው ወስጥ የሉም፤ - የአዲስ ልብሶች ዋጋ ውድ ከመሆኑም በላይ ጥሩ ዲዛይን ያላቸው ብዙ አይደሉም፤ - የኔ ትልቅ የደንበኞች መሰረት ያለው በተማሪዎች፣ አነስተኛና መካከለኛ ገቢ ባላቸው ሰዎች ውስጥ ነው፤ - አብዛኞቹ የአካባቢው ሰዎች በአንድ ጊዜ የሚያጠፉት (የሚገዙበት) ትልቅ የገንዘብ አቅም የላቸውም፤ - ሰዎች ለሌሎች ነገሮች የሚያጠፉት ገንዘብ ሲቀንስ (ገንዘብ ሲተርፋቸው) ለልብስ መግዣ ይቆጥባሉ፤ - የመልሶ ኡደት ተግባሮች አካባቢ ወዳድ አቅጣጫ መያዝ እንዳለባቸው በስፋት እየታመነበት ነው። 	<ul style="list-style-type: none"> - በዚህ አይነቱ ኢኮኖሚ ሰዎች ልብሳቸውን የሚጠቀሙት ለረጅም ጊዜ ስለሆነ ልብስ በቀላሉ የሚጥል የለም፤ - ይህ ንግድ በቀላሉ ይበዛል። ሌሎች ተመሳሳይ ሱቆች ከተከፈቱ ያለኝን የገበያ ድርሻ በቀላሉ ማጣት እችላለሁ። - የሱቅ ኪራይ ውድ/ከፍተኛ ነው፤ - በስርቆት ምክንያት የሚመጣ ኪራይ በማህበረሰቡ ውስጥ ዋነኛ ችግር ነው

ጠቀሜታዎች፤

- ትልቅ የደንበኞች መሰረት ያለኝ በተማሪዎች፣ አነስተኛና መካከለኛ ገቢ ባላቸው ሰዎች ውስጥ ነው። ሰዎች ለብስ መግዣ ብዙ ገንዘብ ማውጣት አይፈልጉም፤ ነገርግን ደግሞ የሚያመሩና ጥራት ያላቸውን ልብሶች መግዣት ይፈለጋሉ። እኔ ደግሞ የደንበኞችን ፍላጎቶች የሚያሟሉ ያገለገሉ ልብሶች ከደንበኞች መርጫ የመግዣት ችሎታ አለኝ።
- የፋሽንና ቤት ማስጓጥ ችሎታ ስላለኝ ሱቁ ደንበኞች የሚስብ ማሳያ እንዲኖረው አደርጋለሁ ፤
- ሰዎች ለየት የሉ ልብሶችን በተመጣጣኝ ዋጋ መግዣት ያስደስታቸዋል፤
- እየጨመረ ከመጣው የመልሶ ኡደትና አካባቢ ወዳድነት አቅጣጫ ጋር የሚጣጣም ንግድ ነው፤

ጉዳዮች:

- በርካታ ያገለገሉ ልብሶች አቅራቢዎች ከሌሎች ለሱቁ ምርጫ ልብሶችን መርጫ ለማግኘት ያስቸግረኛል። ስለዚህ ብዛት ያላቸው አቅራቢዎች ለማግኘት ስል የግድ ወደትላልቅ ከተሞች መሄድ ይኖርብኛል፤ ጓደኞቼም ካሏቸው የግንኙነት አውታር ከራሳቸው ጓደኞች፣ ዘመዶችና ባልደረቦቻቸው እንዲያፈለጉል ልጠይቃቸው እያሰብኩ ነው።
- ሁሉም ወጪዎች እየጨመሩ ስለሆነ መጠንቀቅ ካልቻልኩ እንደማስበው ትርፍ ማግኘት አልቻልኩም። ክምችትን መቆጣጠርና የልብስ መሸጫ ዋጋ ስተምን እየጨመረ የሚሄደውን ወጪ ለመሸፈን የሚያስችል በቂ የትርፍ ጣሪያ (ህዳግ/ማርጅን) ያካተተ መሆን አለበት። የክምችት ቁጥጥር ስልጠና መውሰድ ይኖርብኛል ወይም በክምችት ቁጥጥር ላይ ጥሩ እውቀት ያለው ጓደኛዬን እንዲያስተምረኝ መጠየቅ አለብኝ።
- ከተወዳዳሪዎቼ በልጩ ለመገኘት ሁልጊዜ ያለማቋረጥ እቃዎቼንና የምሽጣቸውን አገልግሎቶች ማሻሻል ያስፈልገኛል።

ሙና ለቀሪዎች ሁለት ምርጫ ህሳቤዎች ለእያንዳንዳቸው የጥድአስ ትንተና በማድረግ የሶስቱንም ህሳቤዎች ጠቀሜታዎችና ጉዳዮች በሙሉ አነጻጽራለሁ።

ያገለገሉ ልብሶች መደብር	ለቢሮ ስራተኞች የምሳ ማድረስ አገልግሎት	የህመምተኞች ተንከባካቢ ድርጅት
<p>ጠቀሜታዎች፤</p> <ul style="list-style-type: none"> - ትልቁ የደንበኞች መሰረት ያለው በተማሪዎች፣ አነስተኛና መካከለኛ ገቢ ባላቸው ሰዎች ውስጥ ሲሆን ያለው አዝማሚያ ደግሞ በቅናሽ ዋጋ መሸመት ነው። ይህም ሆኖ ግን የፋሽን የሆኑና ጥራት ያላቸው ልብሶች ይፈለጋሉ። የደንበኞችን ፍላጎቶች የሚያሟሉ ያገለገሉ ልብሶች ከደንበኞች መርጫ የመግዛት ችሎታ አላት። - የፋሽንና ቤት ማስገባት ችሎታ ስላለኝ ሱቁ ደንበኞች የሚሰጥ ማሳያ እንዲኖረው አደርጋለሁ። ሰዎች ደግሞ ጥራት ያላቸውን ልብሶችን በተመጣጣኝ ዋጋ መግዛት ያስደስታቸዋል - እየጨመረ ከመጣው የመልሶ እድትና አካባቢ ወዳድ ከመሆን አዝማሚያ ጋር የሚጣጣም ንግድ ነው። 	<p>ጠቀሜታዎች፤</p> <ul style="list-style-type: none"> - ፕሮፌሽናል ስራተኞች ለራሳቸው ምሳ አዘጋጅተው ወደስራ ቦታ ለመውሰድ ጊዜ ያጥራቸዋል። በተጨማሪም የስራተኞች ምግብቤት ያላቸው የስራ ቦታዎች በጣም ጥቂት ናቸው። ንግዴ ከፍተኛ የደንበኞች ፍላጎት ይኖረዋል። - በምግብ ስራ ጎበዝ ነኝ። በየቀኑ የተለያዩ የምግብ ምርጫዎች እስጣለሁ። ተወዳዳሪዎቼ እንኳን ቢጨምሩ ደንበኞቼን ማቆየት መቻል አለብኝ። - ሰዎች ሁል ጊዜ የሚፈልጉት ጥራት ያለውን እቃ በተመጣጣኝ ዋጋ መግዛት ነው። የእኔ መሸጫ ዋጋ ተወዳዳሪ ይሆናል፤ ለዚህም ምክንያቱ የምግብ መሸጫ ቦታ መከራየት ስለማያስፈልገኝ ነው። በተጨማሪ ደግሞ በቅናሽ ዋጋ ምግብ የሚያቀርብ ዘመዶች አሉኝ። 	<p>ጠቀሜታዎች፤</p> <ul style="list-style-type: none"> - የዚህ አገልግሎት ፍላጎት እየጨመረ ነው። ለዚህ ምክንያቱ አማካይ መኖሪያ እድሜ መጨመርና ከዚህ ጋር ተያይዞ የአረጋውያን ቁጥር መጨመር ነው። ብዙ አረጋውያንም ቋሚና የማይቋረጥ የህክምና እንክብካቤ ይፈልጋሉ። በእኔ የግንኙነት አውታር የሚውቃቸው በርካታ የቤት እመቤቶች የራሳቸው የሆነ ገቢ መፍጠር ይፈልጋሉ። - ለእነዚህ ሴቶች እኔና እህቴ መሰረታዊ የህመምንና አረጋውያን ጤና እንክብካቤ ስልጠና መስጠት እንችላለን። - ሰዎች ቤታቸው ውስጥ በማይኖሩበት ወይም ለስራ በሚወጡበት ጊዜ የሚወዱትን ሰው ለተንከባካቢዎች አምኖ መስጠት ያሳስባቸዋል። ስለዚህ እኔ የእነዚህ ሴቶች ዘመዶቻቸውን ስለማውቅ ሀላፊነት በመውሰድ እንዲተማመኑብኝ አደርጋለሁ።
<p>ጉዳዮች፤</p> <ul style="list-style-type: none"> - በርካታ ያገለገሉ ልብሶች አቅራቢዎች ከሌሎች ለሱቁ ምርጥ ልብሶችን መርጫ ለማግኘት ያስቸግረኛል። ስለዚህ ብዛት ያላቸው አቅራቢዎች ለማግኘት ስል የግድ ወደትላልቅ ከተሞች መሄድ ይኖርብኛል። ዳደሮቼም ካሏቸው የግንኙነት አውታር ከራሳቸው ዳደሮች፣ ዘመዶችና ባልደረቦቻቸው እንዲያፈላፈሉኝ ልጠይቃቸው እያሰብኩ ነው። - ሁሉም ወጪዎች እየጨመሩ ስለሆነ መጠንቀቅ ካልቻልኩ እንደማስበው ትርፍ ማግኘት አልቻልኩም። ክምችቴን መቆጣጠርና የልብስ መሸጫ ዋጋ ስተምን እየጨመረ የሚሄደውን ወጪ ለመሸፈን የሚያስችል በቂ ህዳገትርፍ ያካተተ መሆን አለበት። የክምችት ቁጥጥር ስልጠና መውሰድ ይኖርብኛል፤ ወይም በክምችት ቁጥጥር ላይ ጥሩ እውቀት ያለው ዳደሮቼን እንዲያስተምረኝ መጠየቅ አለብኝ። - ከተወዳዳሪዎቼ በልጩ ለመገኘት ሀልጊዜ ያለማቋረጥ እቃዎቼንና የምሸጣቸውን አገልግሎቶች ማሻሻል ያስፈልገኛል። 	<p>ጉዳዮች፤</p> <ul style="list-style-type: none"> - ይህ ንግድ የተወሰነ ብዛት ያለው የስራ ባልደረቦች ይፈልጋል እኔ ደግሞ ሰዎችን የማስተዳደር ተሞክሮ የለኝም። ስለዚህ የንግድ ክንፍዎችን መምራትና የሰራተኛ ስራ አስተዳደር መማር ይኖርብኛል። - ምናልባት አንዳንድ ሰዎች የእኔን ንግድ ህሳብ ሊገለብጡ ይችላሉ፤ በተለይም የምገምተው በመስሪያቤቶች አካባቢ በዳስ ውስጥ ምግብ የሚሸጡትን ነው። ለእነሱ ምግብ ለማድረስ የሚወስድባቸው ጊዜ ትንሽ ነው። በተጨማሪም ከእኔ የበለጠ ልምድ አላቸው። 	<p>ጉዳዮች፤</p> <ul style="list-style-type: none"> - ምናልባት ከደንበኞች ጤና ጋር የተያያዘ ከፍ ያለ/አሳሳቢ የሆነ የጤና ችግር ያለባቸው ሊኖር ይችላል። የእኔ የስራ ባልደረቦች የሚያዙት ቀላል የሆኑ እንክብካቤዎችን ብቻ ነው። ከደንበኞች ጋር በማደርገው የኮንትራት ስምምነት ውስጥ የአስቸኳይ ጊዜ ጥሪ ሂደትን በተመለከተ የእኔ ሃላፊነት ግልፅ ሆኖ እንዲለይ አደርጋለሁ።

ሙና ሶስቱንም ህሳቤዎች አነፃፅራ ሁሉም ጠቀሜታዎች እንዳላቸው አይታሉት ነገር ግን ለእሷ ያገለገሉ ልብሶች ሱቅ ህሳቤ ላይ ያሉትን ጉዳዮች የተሻለ መቋቋም እንደምትችል ተገንዝባለች። በተጨማሪም እሷ ይበልጥ ፍላጎት ያደረገች ባገለገሉ ልብሶች ህሳቤ ነው። ይህ ደግሞ እሷ ካላት የፋሽን ፍቅር ጋር አብሮ ይሄዳል። ስለዚህ ሙና ያገለገሉ ልብሶች ሱቅ ህሳቤን ንግዷ እንዲሆን መርጣለች።



ተግባር 12

አሁን ደግሞ እርስዎ ለመረጧቸው ሶስት የንግድ ህሳቤዎች የጥድክስ ትንተና ያድርጉ።

መጀመሪያ በሚቀጥለው ገፅ ላይ የሚገኘውን የጥድክስ መተንተኛ ቅፅ በሶስት ኮፒ ያዘጋጁ፤ በመቀጠል በአንደኛው ቅፅ ላይ ከሶስቱ ምርጥ ህሳቤዎች የመጀመሪያውን ህሳቤ በአንደኛው ቅፅ ላይ ይፃፉ።

በእያንዳንዱ ህሳቤ ጠቀሜታዎችና ጉዳዮች ላይ በሚገባ/በጥንቃቄ ያስቡ። ምናልባት እነዚህ ጠቀሜታዎችና ጉዳዮች የሚያመለክቱት የግል ባህሪዎች፣ የፋይናንስ ጉዳይ፣ ንግዱ የሚቋቋምበት ቦታ፣ የግብይት፣ ወይም ምርቱን የማስፋፊያና ማስታወቂያ ወጪዎች ሊሆኑ ይችላሉ። ሁሉንም ይፃፉ ።

ስለውጫዊ አካባቢው ያስቡ። ከንግዱ ጋር የተገናኙ የንግድ አካባቢ ምቹ አጋጣሚዎችና ስጋቶች ምን ምን ናቸው? የመስክ ጥናት ባደረጉበት ጊዜ ያነጋገሯቸው “ቁልፍ ሰዎች” በእነዚህ ጉዳዮች ላይ እንዳንድ ነጥቦች ሊያነሱ ስለሚችሉ ያስታውሱ። ሁሉንም ይፃፉ ።

ራስዎን ይጠይቁ፤

- ጥንካሬዎቹንና ምቹ አጋጣሚዎቹን በማዋሃድ ትልቅ ጠቀሜታ መፍጠር እችላለሁን?
- በድክመቶችና ስጋቶች ምክንያት ምን ምን ጉዳዮች ሊፈጠሩ ይችላሉ? ልወጣቸው እችላለሁ? እንዴት?

ቀጥለው ጠቀሜታዎችንና ጉዳዮችን ይፃፉ ፤ እንዲሁም ጉዳዮቹን እንዴት ሊወጡ/ሊቋቋሙ እንዳሰቡ ይፃፉ።

ለመጀመሪያው ምርጥ ህሳቤ የጥድክስ ትንተና አድርገው ሲያበቁ በተረፉት ሁለት የጥድክስ ቅጾች ተጠቅመው ለቀሪዎቹ ሁለት ምርጥ ህሳቤዎች በተመሳሳይ ዘዴ ትንተና ያድርጉ።

የጥድከስ ትንተና	
የንግድ ህሳብ፤	
ጥንካሬዎች	ድክመቶች
ምቹ አጋጣሚዎች	ስጋቶች
<p>ጠቀሜታዎች፤</p> <p>ጉዳቶች፤</p>	

ለሶስቱ ንግድ ህሳቦች የጥድከስ ትንተና አድረገው ሲያበቁ ሶስቱንም ያነፃፅሩና ከሶስቱ መካከል ጠቀሜታዎች ከጉዳቶች ይልቅ ጎልተው/አመዘነው የሚታዩበትን ህሳብ ይምረጡ፤ ወይም ጉዳቶቹ በቀላሉ መቋቋም የሚችሏቸው ከሆነ ይምረጡ።

ክፍል አምስት፤ የራስዎ የንግድ ህሳብ



ተግባር 13

ትክክለኛውን የንግድ ህሳብ ወስነው የመረጡ ከሆነ አንኳን ደስ ያለዎ!

አሁን ምርጫዎ ባደረጉት የንግድ ህሳብ ላይ ከዚህ በታች ባለው ሳጥን ውስጥ ማጠቃለያ ይፃፉ፤

የእኔ የንግድ ህሳብ፡
.....

የንግድ ዘርፍ፡
ማፈብረክ፡ አገልግሎት ሰጪ፡ ጅምላ፡ ችርቻሮ፡ ሌላ፡

የንግድ አይነት፡
.....

የእኔ ምርቶችና አገልግሎቶች የሚሆኑት፡
.....
.....

የእኔ ደንበኞች የሚሆኑት፡
.....
.....

በንግዱ የሚሟሉ የደንበኞች ፍላጎቶች፡
.....
.....

ይህንን የንግድ ህሳብ የመረጥኩበት ምክንያት (ጥቅሞችና ጉዳቶች)፡
.....
.....

ለንግዱ ለመዘጋጀት በተጨማሪ መማር ያለብኝ ምንድን ነው?
.....
.....

ለንግድ ህሳቤዎ ማጠቃለያውን ዕፈው እንዳበቁ ወደቀጣዩ ደረጃ ማለትም የራስዎን ንግድ ወደማቋቋም ይሸጋገራሉ። የህንን የሚያደርጉት ለመረጡት የንግድ ህሳቤ የንግድ እቅድ በማዘጋጀት ነው። ለዚህ ተግባር በአለም ስራ ድርጅት የተዘጋጀው **ንግድዎን ይጀምሩ** ስልጠና ፕሮግራም ያግዝዎታል። **ንግድዎን ያሻሽሉ** ስልጠና ፕሮግራም ደግሞ ንግድዎን ከጀመሩ በኋላ ንግድዎን በቅልጥፍናና በጥራት አንቀሳቅሰው ትርፋማ እንዲሆኑ ይረዳዎታል።

አሁንም ገና መወሰን ካልቻሉ፣ አይጨነቁ!

ይህ መማሪያ የተዘጋጀበት ዋና ምክንያት ንግድዎን ለማቋቋም ዝግጅት እንዲያደርጉ ለማገዝ ነው። አሁን በደረሱበት ደረጃ ንግዱን ለመጀመር ዝግጁ ያለመሆን ስሜት ካለዎ የዝምታዎ ምክንያቶች ምን እንደሆኑ ግልፅ አድርገው ያውጧቸው፤

- በግል ችሎታዎቻዎ ላይ እርግጠኛ መሆን አልቻሉምን? ኢንተርፕርነር የመሆን ችሎታ የለኝም ብለው ያስባሉን?
- ገበያው ያልተሟላ ፍላጎት እንዳለውና እርስዎም ይህንን ክፍተት የሚሞሉ ስለመሆንዎ እርግጠኛ አይደሉምን?
- ብዙ ብዙ የሚያጓጉ ህሳቤዎች ስላልዎ በየትኛው ላይ መግፋት እንደሚገባዎ እርግጠኛ አይደሉምን?
- ባገኙቸው የንግድ ህሳቤዎች ያደረጉት ትንተናና ንፅፅር በቂ መሆኑን ወይም አለመሆኑን እርግጠኛ መሆን አልቻሉምን?

ያም ሆነ ይህ አሁን ጥሩ የንግድ ህሳቤ ለማግኘት ምን እንደሚጠይቅ የተሻለ ተረድተዋል። አሁንም ገና ዝግጁ ካልሆኑ ምርጥ የንግድ ህሳቤዎች የማግኘት አላማዎ እስከሚሳካ ድረስ ሳይታክቱ ጥረትዎ ይቀጥል! ከዚህ በታች በሚገኘው የድርጊት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ተጠቅመው በቀጣይ የሚሰሯቸውን ይዘርዝሩ።



ተግባር 14

የድርጊት እቅድ		
መሻሻል ያለባቸው ጉዳዮች	ለማሻሻል ምን ማድረግ አለብኝ?	መቼ?

የንግድ ህሳብዎን ያመንጩ

ንግድ ለመጀመር ፈልገው ተጨባጭ የሆነ የንግድ ህሳብ ለማግኘት በፍለጋ ላይ ነዎትን? በንግድ ህሳብዎን ያመንጩ መማሪያ መፅሃፉ አማካኝነት የሚተገበር የንግድ ህሳብ ማግኘት ይቻላል።

የንግድ ህሳብዎን ያመንጩ ስልጠና ከንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጀያ) ስልጠና ፕሮግራም አንዱ ፓኬጅ ነው። የንጀያ ስልጠና ፓኬጆች የተዘጋጁት አዲስ ንግድ መጀመር ለሚፈልጉ፣ ንግዳቸውን ለሚያሻሽሉና ለሚያስፋፉ ጥቃቅንና አነስኛ ንግዶች ነው። የስልጠና ፕሮግራሙ ከ25 አመት በላይ በ100 አገሮች ውስጥ ከ2500 የአካባቢ ተቋሞች ጋር በአጋርነት ይሰራል፣ ከ200 በላይ የአለም ስራ ደርጅት የብቃት ማስረጃ ያላቸው ዋና አሰልጣኞችና ከ17,000 አሰልጣኞችን ያቀፈ አውታር አለው። እስከ ቅርብ ጊዜ ድርስ ቁጥራቸው ከ6 ሚሊዮን በላይ የሆኑ ሴቶችና ወንዶች ንግድ ጀማሪዎችና ንግድ አንቀሳቃሾች በስልጠናዎቹ የተጠቀሙ ሲሆን ይህ አሃዝ በመጨመር ላይ ይገኛል!



የአውሮፓ ህብረት



በኢትዮጵያ ፌዴራላዊ ዲሞክራሲያዊ ሪፐብሊክ የሰራተኛና ማህበራዊ ጉዳይ ሚኒስቴር