

ORODHA YA MPANGO WA BIASHARA

Maombi ya biashara lazima yajumuishe mpango wa biashara. Mpango wa biashara utatusaidia kujua biashara yako inaelekea wapi na sababu gani unahitaji ufadhili. Orodha ilipo hapa chini inaelezea mada zinazohitajika kuwemo katika orodha ya biashara yako. Sio mada zote zinaweza kuwa muhimu au au kuwa sawasawa na biashara yako. Unapaswa kuamua ni nini cha kusisitiza na jinsi ya kuagiza mada ili tuweze kuelewa vizuri zaidi biashara yako. Kwa kila mada, tumejumuisha maswali tunayotarajia kujibiwa tunapokagua mpango wako.

Ombi la Ufadhili

Ni matumizi gani yaliyokusudiwa na ombi lako la mkopo? Ni vyanzo gani vya fedha utavyotumia? Je, ni matokeo gani yanayotarajiwa na mkopo huu? Ni namna gani unatarajia kulipa mkopo huu? Utatoa nini kama dhamana na umeithamini ki vipi?

Maelezo ya Biashara

Biashara imeanzishwa chini ya umiliki gani ? Biashara yahoo imeindwa je? Ni myaka mingapi umekuwa ukifanya biashara?

Maelezo ya Bidhaa au Huduma

Uzalishaji na Bei

Je, kuna changamoto zozote za kuzalisha bidhaa au huduma zako? Je, kuna msimu wowote muhimu, gharama, au sababu za gharama katika biashara? Je, wasambazaji wako ni akina nani? Je, wasambazaji wako na niwakina nani ; nguvu na udhaifu wao?

Soko

Nani ananunua kutoka kwako na kwa nini? Ukubwa wa soko unalingana je? Je, wateja wako wengi ni akina nani?

Je, wanawakilisha asilimia ngapi ya mauzo yako? Je, kuna masuala ya kijiografia au vizuizi?

Je, unawafikiaje wateja wako? Mitindo gani ya kihistoria ? Je, soko linaweza kuathiriwa na mabadiliko ya bidhaa? Kupitwa na wakati?

Uchambuzi wa Mashindano

Ni nini hisa ya soko yako? Nani mwingine anauza bidhaa au huduma kama zako? Unajitofautishaje ? Ikiwa wewe ndiye mtoaji pekee, ushindani mpya unaweza kutoka wapi? Ni namna gani unaweza kulinganisha bidhaa au huduma yako na wengine katika suala la bei? Ubora?

Timu ya Usimamizi

Toa orodha ya wakuu na/au wasimamizi wanaohusika na shughuli za biashara.

Toa maelezo mafupi ya uzoefu, elimu, kiufundi na biashara asili ya kila mmoja;onyesha maeneo yao ya uwajibikaji ndani ya kampuni yako. Pia, onyesha rasilimali nyingine yoyote inayotokana na biashara . Je, mapato yatatapatikana kwa sehemu kupitia vyama vya zamani?

Amabatanisha nakala pamoja na watu muhimu kwa mafanikio ya biashara yako

Sehemu za changamoto

Tambua hatari na shida zinazowezekana. Jadili vizuizi vya maendeleo ya biashara yako.

Je, una mkakati gani wa kupunguza hatari hizi? Eleza jinsi deni lingelipwa katika tukio hilo ya kushindwa kwa biashara.

Huduma za ushauri wa biashara bila malipo zinapatikana kwa waombaji wa mkopo, wasiliana na brc@vclf.org.