Entrepreneurial Skills Training Manual for Smallholder Livestock Keepers (Amharic Version: 2nd Edition)

A joint publication of ICARDA and Job & Training Office, Basona Worena District, Amhara Regional State, Ethiopia

November 2022

Training Manual for Entrepreneurial Skills

The overall goal of this manual is to equip smallholder farmers, youth groups and other community-based organizations with basic concepts of entrepreneurship and business planning knowledge essential for the success of budding entrepreneurs involved in small businesses along the livestock value chain in Ethiopia.

The chapters of this manual can be delivered as a complete package or selected according to specific training needs of the intended participants.

የሥልጠና ማኑዋል

በስራ አድል ፈጠራ ዙሪያ በበግ ማድለብ ለወጣቶች እና ለሴቶች የተዘጋጀ

ፍቅሬ ጨርቆስ፣ አቤቢ ገ/ወልድ፣ ሙሉቀን ዘለቀ፣ ተስፋ ጌታቸው እና ጄን ዋማቱ

ህዳር 2015 ዓ.ም.

ደ/ብርሃን

ይዘት

1. ሥራ ፈጠራ፣ ሥራ ፈጣሪና የሥራ ፈጠራ ጠቀሜታ
2. የሥራ ፈጣሪዎች ባህሪያት
3. በሥራ ፈጠራ ሊተኮርባቸው የሚገቡ
4. የሥራና የሃብት ምንጮች
5. የንግድ ሥራ ዕቅድ

ትውውቅ

ጓደኛን መፈለግ

1. ከመቀመጫችሁ በመነሳት የተሰጣችሁን ግማሽ የቁጥር ቁራጭ ይዛችሁ ግማሹን የያዘ ጓደኛ መፈለግ
2. ጓደኛችሁን ካገኛችሁ በኋላ የሚከተሉትን መረጃዎች እርስ በእርስ ትለዋወጣላችሁስም፣ የመጣችሁበትን አድራሻ፣የስራ ድርሻ፣ በጣም የምትወዱትን የዱርእንሰሳ፣ በጣም የምትጠሉትንየዱር እንሰሳ፣ ወደፊት መሆን የምትፈልጉት፣ ሌላም መጨመር ይቻላል
3. መረጃ ልውውጡ እንዳለቀ ሁሉም ወደመቀመጫው ይመለስና ተራ በተራ ጓደኛ ለጓደኛ በመሆን እየወጣችሁ አንዱ ሌላውን ያስተዋውቃል

ከዚህ ስልጠና ምን ትጠብቃላችሁ?

ሥራ ፈጣሪነት ምንድን ነው?

ሥራ ፈጣሪ ማን ነው??

1. *ሥራ ፈጣሪነት ምንድን ነው*?

ስራ ፈጠራ ማለት አዲስ እሴት የመፍጠር ሂደት ሲሆን ስጋትን ለመቀበል ዝግጁ የሆነ ግለሰብ ወይም የሆኑ የግለሰቦች ጥምረት በአግባቡ ያልተፈቱ ችግሮችን አዲስ ነገር በመፍጠር ወይም ባሉ ነገሮች ላይ ማሻሻይ በማድረግ ለገበያው ፍላጎት ምላሽ መስጠት ነው፡፡

በዚህ ፍቺ ውስጥ አራት ትላልቅ ሀሳቦችን ማየት እንችላለን፡፡

- ❖ ስጋትን መቀበል፣
- ❖ እሴት መፍጠር፣
- ❖ አዲስ ነገር መፈጠር እና
- ❖ ሂደት የሚሉት ሲሆን ማንኛውም የስራ ፈጠራ እንቅስቃሴ ከነዚህ አምዶች አንፃር መቃኘት ይገባዋል፡፡

ሥራ ፈጣሪ ማን ነው?

- እራሱን ከሁኔታዎች ጋር የሚያዛምድ፣
- ሥጋቶችን የሚለይ፣
- ውሳኔ በመወሰን ቆራጥ የሆነ፣
- ሀሳቡን በተግባር የሚያውል፣
- ለሥራ ተነሳሽነት ያለው፣
- ችግሮችን እንደ መልካም አጋጣሚ በማየት የሚፈታ፣
- ለዓላማው መሳካት ጥረት የሚያደርግ ነው፤

የሥራ ፈጠራ ጠቀሜታ

የሥራ እድል ይፈጥራል፣

በአካባቢው ያለ ሁብት ሥራ ላይ እንዲውል ያደርጋል፣

የንግድ እንቅስቃሴን ያልተማከለ ያደርጋል፣

ቴክኖሎጂን ያሳድጋል፣

ሀብትን ይፈጥራል፣

የሥራ ፈጣሪነትን ባህል ያሳድጋል፣

አስሩ የሥራ ፈጣሪ ችሎታዎች

1. መልካም አጋጣሚዎችን የማፈላለግና የግል ተነሳሽነት(opportunity seeking and initiative)፣
2. የተጠና ኃላፊነትን ደፍሮ መውሰድ (Risk taking)፣
3. ፅናት (persistence)
4. ቃልን መጠበቅ/ ውልን ማክበር(commitment to the work contract)፣
5. የውጤታማነትና የጥራት ፍላጎት መኖር (Demand for Efficeincy and quality)፣
6. የግል ዓላማ መኖር(Goal setting)
7. ስልታዊ ዕቅድና ክትትል(systematic Planning and monitoring)
8. መረጃን መፈለግ (information seeking)፣

9. ሌሎችን ማሳመንና ጥሩ ግንኙነት መኖር(persuasion and Networking)፣

10. 10. በራስ መተማመንና የግል ተጽእኖ ነፃ መሆን(Independence and self confidence

•**U‡ ›Ò×T> ¾T>vK<f:-** u”ÓÉ ¾wÉ` ›ÑMÓKAƒ ¾TÓ–ƒ °ÉM' ¾e^ x ¾TÓ–ƒ °ÉM' ¾ƒUI`ƒ ¨ÃU ¾eMÖ“ °ÉM ¨.²} K=J” Ã‹LM::

• **/U‡ ›Ò×T> Ÿò~ ìÑ<` ›K¨< Ÿ%EL¨< SL× ’¨<::/**

•¾Øpc< SM°¡ƒ U**U‡ ›Ò×T>:** w²< Ó²? Ÿ— ¨<Ü uT”—¨<U Ó²? K=ðÖ` ¾T>‹M SM"U ›Ò×T> ’¨<::

•**¾Øpc< SM°¡ƒ**

U‡ ›Ò×T> c=S× }²Òï}”“ ”l J’” "¾’¨< •እ”Å ìÑ<` M”Ã²¨< እ•”‹LK” "M}ÖkU”uƒ Ó” M¡ እ••”ÅSL× M”Ã²¨< ›”‹MU

- ሳይታዘዙ ወይም ሳይገደዱ ችግሮችን ወደ ጥሩ አጋጣሚ መቀየር፣
- የአዳዲስ የስራዎችን ውጤት የሆኑትን ምርትና አገልግሎቶችን ወደ ተለያዩ አከባቢዎች ማስፋፋት፣
- ተደጋግመው የማይገኙት አጋጣሚዎችን ተጠቅመው የተሻለ ስራ መጀመር፤
- ከምንም በላይ ትልቁ ዕድል በውስጤ ምን ምቹ /መልካም ነገር አለ ብሎ መመርመር

የኳስ ጨዋታ 1

በቡድን በቡድን በሆን በ3 ኳሶች በ3 ሜትር 6 ሜትር 9 ሜትር ማጫወት

ማሳሰቢያ በ3 ሜትር 1 ኳስ ሲመቱ 10 ነጥብ ያገኛሉ

1 የኳስ ሲስቱ 10 ነጥብ ያጣሉ

በ6 ሜትር ላይ ሲጫወቱ 1 የኳስ ሲመቱ 20 ነጥብ ያገኛሉ ሲስቱ 20 ነጥብ ያጣሉ

በ9 ሜትር ላይ ሲጫወቱ 1 የኳስ ሲመቱ 30 ነጥብ ያገኛሉ ሲስቱ 30 ነጥብ ያጣሉ 2ግዜ ጨዋታው ቢያንስ ይቀጥላል በዚህ መሰረት የተሻለ ነጥብ ያገኘው ይሸለማል

•Ÿ=d^ ¨ÃU ›ÅÒ ÁKuƒ” G<’@SÒðØ TKƒ ’¨<

•]eŸ<” ¨ÃU Ñ<Ç~” KSk’e S×`“ S<Ÿ^¨< K=d" ¾T>‹Muƒ” ›T^ß S¨c” ’¨<

•ŸSÖ” uLÃ Ëw— SJ” dÃJ” }S××˜“ ›T"Ã ¨<d’@ uTÉ[Ó e^” Se^ƒ ’¨<

]e¡ S¨<cÉ:-

•u^e S}TS”” ÁÇw^M

•^e” u^e ¾SU^ƒ ‹KA” ÁÇw^M

•¾S]’ƒ eT@ƒ” ÃðØ^M

•Ö”"^ eT@ƒ” ÃðØ^M

]e¡ ¾S¨<cÉ H>Åƒ

•]eŸ<” KS¨<cÉ õLÔƒ/}’di’ƒ S•`

•S¨c”

]e¡ ŸS¨<cÇ‹” uòƒ TÖ?” ¾T>Ñv” ’Ña‹:

- •uƒ¡¡M ¾¨Ö”Ÿ<ƒ Ów ›K ¨Ã;
- •]e¡ w¨eÉ ¾TÑ–¨< ¨<Ö?ƒ U” ÁIM ’¨<;
- •]e¡ w¨eÉ ÁKSd"ƒ °ÉK< U” ÁIM ’¨<;
- •□”Èƒ ¾‹Ó\” SÖ” Sk’e □‹LKG<;
- •¾‹Ó\” SÖ” KSk’e K?L □`Ç□ ¨ÃU Hwƒ SSÅw ›Kw˜ ¨Ã;
- •]e¡ ŸS¨<cÈ uòƒ U” ¯Ã’ƒ S[Í‹” TÓ–ƒ ›Kw˜;
- •□”Ç=G<U ¾K?KA‹” MUÉ T¾ƒ ›Kw”::

ኢንተርፕረነሮች አጥንተው፣ የሚያወጣቸው ቢዝነስ ላይ ስለሚገቡ የተጠና ኃላፊነት ወሳጆች ናቸው፡፡
ሆን ብሎ ሊመጡ የሚችሉ ችግሮች አስቀድሞ መገመት፤ አማራጭ መፈለግ

የችግሮች መጠን እንዲቀንስ ወይም ለመቆጣጠር እንደሚቻል ማመቻቸት፣

xSï x_NèÂ gMè Lድ̇ÔY ተ^ÔFµê }¬::

¨C MEr dGä l^Mðr kLZ¼Â mc÷L UR bÈM ytly nW

- ኢንተርፕረኖች ፅኑ ናቸው ስንል፡-
  - ✓ የቢዝነስ ህይወት ውጣ ወረድ የበዛበት መሆኑን የተረዱ ናቸው፡
  - ✓ የቢዝነስ አለም የተለያዩ ውድቀቶች የሚመጡበት ቢኖሩትም ወድቆ ላለመቅረት ውስጣቸውን ያዘጋጁ ናቸው፣
  - ✓ ለሚያጋጥሟቸው ችግሮች ምን ጊዜም ተሰፋ የማይቆርጡ ናቸው፣
- ፅናት ያላቸው ኢንተርፕሮች ሶስት ባህሪዎች
  1. አስቸጋርና የማይመቹ ነገሮችን በመጋፈጥ እርምጃ መውሰድ መቻል፣
  2. አንድን አስቸጋሪ ነገር ደጋግሞ በመሞከር ወይም አማራጭ የመፈለግ ወይም ውጣ ወረድን ተቋቁሞ አላማን ለመሳካት የመጣር፣

3. ለሚመጣው ችግር ሙሉ ኃላፊነትን ለመውሰድ የፀና
   አላማ የያዙመሆናቸውነው**4 መ**

ለደንበኞቻቸው እናቀረባለን ያሉትን ምርትም ሆነ አገልግሎት ጊዜውን፣ ጥራቱንና ብዛቱን ጠብቆ ማቅረብ ማለት ነው።

- ሦስቱ የኢንተርፐነሮች የቃል መጠበቅ ባህሪያት፡-
  - በወቅቱ የተባለውን ለመጨረስ ከወትሮው የተለየ ጥረት ማድረግ፣
  - በራስ በመስራት ወይም ሌሎችን አስተባብሮ በማሰራት የገቡትን የሥራ ውል አክብሮ በተገቢው ጊዜና ሁኔታ አጠናቆ መጨረስ፣
  - የደንበኞችን የረጅም ጊዜን ከአጭር ጊዜ እርካታ በማስቀደም ቃል መጠበቅ

ለደንበኞቻቸው እናቀረባለን ያሉትን ምርትም ሆነ አገልግሎት ጊዜውን፣ ጥራቱንና ብዛቱን ጠብቆ ማቅረብ ማለት ነው።

- ሦስቱ የኢንተርፐነሮች የቃል መጠበቅ ባህሪያት፡-
  - በወቅቱ የተባለውን ለመጨረስ ከወትሮው የተለየ ጥረት ማድረግ፣
  - በራስ በመስራት ወይም ሌሎችን አስተባብሮ በማሰራት የገቡትን የሥራ ውል አክብሮ በተገቢው ጊዜና ሁኔታ አጠናቆ መጨረስ፣
  - የደንበኞችን የረጅም ጊዜን ከአጭር ጊዜ እርካታ በማስቀደም ቃል መጠበቅ

- ሦስቱ በቅልጥፍናና በጥራት የመስራት ባህሪያት

1. ምርታቸውን ወይም አገልግሎታቸውን በተሸለ ጊዜ፣ ዋጋና ጥራት ሠርተው ማቅረብ፣
2. ለደንበኞች ቃል የገቡትን ደረጃውን የጠበቀ ወይንም ከጠበቁት በላይ ጥራት ያለው ነገር አምርቶ ማስረከብ፣
3. ኢንተርፕረነሮች አንድን ምርት ወይም አገልግሎት የሚያቀርቡበት ዘዴ በራሳቸው ያጠናሉ።

‰T ¥lT½ yx\‰R zÁãCN Ãl¥Ìr b¥ššL
ሀ/ ጥረት የሚጠይቁና ግን ሊሠሩ የሚችሉ ግቦች ማስቀመጥ
ለ/ ግልጽ የሆነ በትክክል የሚታወቅ የረጅም ጊዜ ግብ ማስቀመጥ
ሐ/ የአጭር ጊዜ ግብን በትክክልና በቁጥር ማስቀመጥ

†é¿pYÝr}Zv

- ’¬r ˆ¿ªMëBñ«è £T³Nና አጭር µêšî W˜¨ †Ft“

- ª‹M~ º¿‹W µø•ኖut“¿ ¦“gEå
- —FMt“¿ EM]‹r AåGµêšî ¨¼WEå
- lº¿‹W µø•ኖut“ ¨ºdLålqG& lª‹M µø•ut“ NŒ¿¦r EéŠ\pý £MëvEå v·Zv¿ Š’«éAå መለየት

7 ስልታዊ ዕቅድና ክትትል (SYSTEMATIC PLANNING & MONITORING)

ስልታዊ ዕቅድና ክትትል መኖር

አንድ ኢንተርፕረነር በረጅም ዓመታት እፈጽማለሁኝ ብሎ የያዘውን ዕቅድ በአጭር ጊዜ፣ በየዓመቱ፣ በወራቱና በሳምንታት ከፋፍሎ ስያቅድ ማለት ነው።

- ሶስት ባህሪያት አሉት
  - ሥራዎችን ከጊዜ ሁኔታ ጋር ከፋፍሎ መስራት
  - ከእቅድ በኃላ የሚለወጡ ሁኔታዎች ካሉ በዚያው መሰረት ማስተካከል
  - የገንዘብ ወጪዎችን መዝግቦ ጠቃሚ የቢዝነስ ውሳኔዎችን ማሳለፍ መቻል

8 መረጃን መፈለግ
information seeking

መረጃን መፈለግ

ኢንተርፕነሮች መረጃ በማሰባሰብ እንቅስቃሴያቸው ውስጥ ደንበኞቻቸውን፣ ተወዳዳሪያቸውን፣ ምርቶቻቸውንና ድርጅቶቻቸውን ያጠናሉ።

- ሦስት የኢንተርፕረነ የመረጃ አሰባሰብ ባህሪያት
  - ከደንበኞቻቸው፣ ከአቅራቢዎቻቸው፣ ከስብሰባዎች፣ ከኮንፈረንሶችና ከንግድ ትርዒት በራሳቸው መረጃን ያሰባስባሉ፣
  - ድርጅታቸው የሚያመርቱአቸው ምርቶችንና የሚሰጧቸውን አገልግሎቶችን እንዴት በተሸለ ዘዴ ማቅረብ እንዳለበት መረጃ ያሰባስባሉ፣
  - ከባለሙያዎች የቴክኒክ ወይም የምክር አገልግሎት ማግኘት ናቸው።

በራስ መተማመንና የግል ተጽእኖ ነፃ መሆን

- የግል ነፃነት የሚጀምረው የራስ ድረጅት ባለቤት ከመሆን ይጅምራል።

- ነፃነት የሚፈልጉትን ሃሳብ ወደ ድርጅት፣ ድርጅትን ወደ ምርት ወይም አገልግሎት አቅራቢነት ቀይሮ ለህብረተሰቡ መድረስ መቻል ነው።
- ሦስቱ በራስ መተማመንና የግል ነፃነት ባህሪያት

ሀ/ በሌሎች ተጽእኖ ወይም ቁጥጥር ሥር ላለመውደቅ የሚደረግ ጥረት
ለ/ እንደጀመርን አንድ ሥራ ባይሳካልንም ወይም ሌሎች ቢቃወሙን በራሳችን ውሳኔ መፅናት
ሐ/ ችግርን የመወጣት ወይም አስቸጋሪ ሥራዎችን ለመፈጸም ያለን በራስ መተማመን
የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ምን አያደርጉም?

የራሳቸውን ቢዝነስ የሚመሩ ወይም በአንድ ቢዝነስ ውስጥ በየትኛውም ደረጃ ኃላፊነት ተሰጥቷቸው የሚሠሩ ሰዎች፣ አካላዊ ጤና እንደሚያስፈልጋቸው ሁሉ የአእምሮ ጽናትም ያሻቸዋል። በተለይ አንድ ቢዝነስ በሁለት እግሩ እንዲቆም ለማደረግ ለሚጥሩ ኧንተርፕረነሮች፣ የአእምሮ ጽናት እጅግ አስፈላጊ ነው።

የአእምሮ ጽናት ሲባል ራሱ ጽናት፣ አይበገሬነት፣ በቀላሉ አለመረበሽ፣ ይሳካል ብሎ ማመን እንዲሁም በትናንሽ “ውድቀቶች” ተስፋ አለመቁረጥን ያካትታል።

የአእምሮ ጽናትን ለመረዳት ሌላው መንገድ፣ የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች የማያደርጓቸውን ነገሮች ለይቶ መመልከት ነው። ታዋቂው የቢዝነስ መጽሔት ፎርብስ የሚከተሉት 13 ነገሮች የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች የማያደርጓቸው ናቸው ሲል ይዘረዝራል

1.ለራሳቸው ከንፈር መምጠጥ

የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች “ወይኔ ሳሳዝን” እያሉ በረባ ባልረባው ለራሳቸው ከንፈር ሲመጡ አይገኙም፤ “እንዲህ ተደረግኩ” እያሉ አይብሰለሰሉም። በዚህ ፈንታ ላሉበት ሁኔታ ራሳቸው ሙሉ ኃላፊነቱን ይወስዳሉ። የሚገጥማቸው ነገር ፍትሃዊ እንዳልሆነ ቢሰማቸው እንኳ፣ ከሚያልፉበት ነገር ትምህርት ወስደው ራሳቸው ምን ማድረግ እንዳለባቸው ይወስናሉ። አንድ ነገር እንዳሰቡት ሳይሆን ሲቀር ቀጥለው ምን እንደሚያደርጉ ወደማሰብ ይሄዳሉ።

2. ስለራሳቸው የሚሰማቸው ስሜት በሌሎች እንዲወሰን መፍቀድ

አንዳንዴ ሌሎች ሰዎች በንግግር ወይም በአካኄናቸው የበታችነት እንዲሰማን ወይም በአጠቃላይ ስለራሳችን ያለን ስሜት ቀና እንዳይሆን ሊያደርጉን ይችላሉ። የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ግን እንዲህ ላለ ነገር በጄ አይሉም። ስሜታቸውንም ሆነ ድርጊታቸውን ራሳቸው ይዘውሩታል እንጂ ሌሎች እንዲጠመዝዙት አይፈቅዱም። የብርታታቸው አንዱ ምንጭ ለሚገጥማቸው ነገር የሚሰጡትን ምላሽ በራሳቸው ለመምረጥ ያላቸው አቅም ነው።

3.ለውጥን መሸሽ

የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ለውጥ ሲመጣ “ግባ በሞቴ” የሚሉ ናቸው። የሚፈሩት ነገር ለውጥን ሳይሆን ባሉበት መርገጥን ነው። ለውጥ እና አንዳንዴም የማያስተማምን የሚመስል ሁኔታ እንዲህ ያሉ ሰዎችን የበለጠ ለመትጋት ያነሣሣቸዋል።

4. ከቁጥጥራቸው ውጪ የሆኑ ነገሮች ላይ ጊዜ ማጥፋት

የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ስለመንገድ መጨናነቅ፣ ስለጠፋባቸው እቃ፣ ወይም ስለሌሎች ሰዎች እምብዛም ሲያማርሩ አይሰሙም። ለምን ቢባል፣ እነዚህ ሁሉ ነገሮች ከእነርሱ ቁጥጥር ውጪ ናቸው። አጉል ነገር ሲገጥማቸው ከማማረር ይልቅ መቆጣጠር የሚችሉት ነገር ላይ ያተኩራሉ፤ ያም ለዚያ ነገር እነርሱ የሚሰጡት ምላሽ ነው።

5.ሌሎችን ለማስደሰት መጨነቅ

ሰው ለማስደሰት ሲሉ ራሳቸውን ውጥንቅጥ ውስጥ የሚከቱ ሰዎች ታውቁ ይሆን? አሊያም በተገላቢጦሽ ሌሎችን “ለማብሸቅ” ሲሉ አሳራቸውን የሚያዩስ? ሁለቱም በጎ አይደሉም። የአእምሮ ጽናት ያለው ሰው ለሁሉም መልካም እና ፍትሃዊ ለመሆን ይጥራል፤ ሆኖም ሌላን ሰው ለማስደሰትም ሆነ ለማስከፋት ሲል ያልሆነውን አያስመስልም፤ አቋሙን አይቀያይርም። ይህም ሆኖ፣ አቋሙን ለመፈተሽ ፈቃደኛ ነው፤ ምናልባት ሰዎችን ቢያስከፋም ከእነርሱ በኩል ጉዳዩ ምን እንደሚመስል ለማጤን ፈቃደኛ ነው።

6.አደጋን (ሪስክን) መፍራት

የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች የተጠና “ሪስክ” መውሰድን አይፈሩም። ይህ ማለት ሳያመዛዝኑ ያገኙት ነገር ውስጥ ሁሉ ዘው ይላሉ ማለት አይደለም። ይሁን እንጂ፣ አደጋ (“ሪስክ”) ያለውን ነገር ጥቅም እና ጉዳቱን መዝነው ለመጋፈጥ አይፈሩም።

7. ያለፈ ነገር ላይ ችክ ማለት

ያለፈ ነገርን መቀበል፣ ከዚያ የሚገኝ ማበረታቻም ሆነ መሻሻል ያለበት ነገር ካለ መማር አስፈላጊ ነው። ዳሩ ግን ያለፈ ጊዜን እያሰቡ መብከንከንም ሆነ “ደጉን ዘመን” እያሰቡ በቀን ሕልም መዋኘት የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች የማያደርጉት ነገር ነው። አብዛኛውን አቅማቸውን የሚያውሉት የአሁኑን እና መጪውን ጊዜ የተሻለ ማደረግ ላይ ነው።

8 . ተመሳሳይ ስህተት ደጋግሞ መሥራት

“እብደት ማለት ተመሳሳይ ነገር ደጋግመው እያደረጉ የተለየ ውጤት መጠበቅ ነው” የሚል አባባል አለ። የአእምሮ ጽናት ያለው ሰው የተሳሳተውን ነገር ተቀብሎ እና አርሞ ለመጓዝ ፈቃደኛ ብቻ ሳይሆን ቀዳሚ ነው።

9 . በሌሎች ሰዎች ስኬት መቆጨት

ሰዎች ስኬት የእውነት መደሰት ጠንካራ ባህሪን ይጠይቃል። የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ይህንን ጠንካራ ባህሪ የተጎናጸፉ ናቸው። ሌሎች ሲሳካላቸው ቅናት ጠቅ አያደርጋቸውም። ያም ሆኖ “ይህ ሰው እንዴት ሆኖ ነው እዚህ ስኬት ላይ የደረሰው?” ብለው በመጠየቅ ለራሳቸው ትምህርት ይቀስማሉ። “አቋራጭ” ሳያሻቸው በራሳቸው ስኬትን ለማግኘት ይተጋሉ።

10. ሳይሳካላቸው ሲቀር ተስፋ መቁረጥ

እያንዳንዷ ውድቀት የመሻሻል እድል አብራ ይዛ ትመጣለች። በዓለም ታሪክ ታላላቅ የሚባሉ የቢዝነስ ጀማሪዎች እንኳን፣ በተለይ መጀመሪያ አካባቢ አንድን ነገር አቃንተው ከሠሩበት ያበላሹበት ጊዜ እንደሚበዛ ለመናገር

አያፍሩም። የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ወደሚፈልጉት ግብ የሚያቀርባቸው ይሁን እንጂ፣ አሥሬ እየወደቁ አሥሬ አቧራቸውን አራግፈው ለመነሣት ፈቃደኛ ናቸው።

11. ብቻቸውን መሆን መፍራት

የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች ለብቻቸው ጊዜ ማሳለፍ አያሸብራቸውም፤ እንደውም ይናፍቁታል። የብቻ ጊዜያቸውን ለማሰላሰል፣ ለማቀድ እና ውጤታማነታቸው ላይ ለመሥራት ይጠቀሙታል። ከዚህም በላይ፣ ደስታቸው ሙሉ በሙሉ በሌሎች አብሮነት ላይ የተደገፈ አይደለም። ከሌሎች ጋር አብረው በመሆን ደስ እንደሚላቸው ሁሉ፣ ብቻቸውን ሆነውም ደስታን ማጣጣም ይችላሉ።

12. ከተማሩት ትምህርት ወይም ካለፉበት የተለያየ የዝግጅት ሂደት የተነሣ፣ እንዲህ ያለ ሥራ፣ ኑሮ፣ ሕይወት ወዘተ ሊኖረኝ ይገባል ብለው የሚያምኑ ብዙ ሰዎች አሉ። እንዲህ ከማለት አልፈው፣ ያለምንም ተጨማሪ ጥረት እንዲህ ያሉ ነገሮች የኔ ሊሆኑ ይገባል የማለት አባዜ ግን አይጠቅምም። የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች እነዚህኑ ነገሮች (አንዳንዴ እንደውም በይበልጥ) ቢፍልጉም፣ ነገሮቹን ለማግኘት ጠንክረው መሥራት እንዳለባቸው ይገነዘባሉ።

13. ፈጣን ውጤትን መፈለግ

ክብደት መቀነስ ይሁን፣ አዲስ ቢዝነስ መጀመር ይሁን ወይም ሌላ የሕይወት ጉዞ፣ የአእምሮ ጽናት ያላቸው ሰዎች በአንድ ጀንበር የስኬት ማማ ላይ የሚደረስበት እንዳልሆነ በሚገባ ያውቃሉ። ከቀን ቀን የመትጋት፣ ከቀን ቀን የማሻሻል ቁርጠኝነት አላቸው።

3. በሥራ ፈጠራ ሊተኮርባቸው የሚገባቸው ነገሮች

- የሥራ ተነሳሽነት
- በራስ መተማማን
- ወደ ፊት ማቀድ
- በጥልቀት በመረዳት ላይ ማተኮር
- በተመረጡ ተግባሮች ላይ ብቻ ማተኮር
- አካባቢን በጥልቀት መቃኘት
- የጊዜ አጠቃቀም ሁኔታ
- ስህተትን መቀበል
- አመለካከትን መገመገም /ጥንካሬና ድክመት/

የሥራና የሀብት ምንጮች

<u>ሥራ ፈጣሪዎችና ሥራ ፈጠራ</u> / ሸያጭ እና ገበያ ጥናት

ሸያጭ እና ገበያ ጥናት

አንድ ምርት ወይም አገልግሎት ጥሩ ሽያጭ እንዲኖረው አንዱ ሁነኛ የሚባለው ዘዴ፣ ከዚህ በታች የተዘረዘሩትን 4 የሽያጭ ዘዴ ምሰሶዎችን ልብ ማለት ነው።
አራቱ ምሰሶዎች ለሽያጭ ዘዴ መሠረቶች ናቸው።

1. ምርት /ሰሰ አገልግሎት

የሆነ የሚቀርብ ምርትም ሆነ "የሚዳሰስ" ያልሆነ አገልግሎት፣ ለደንበኛችን ምን ጥቅም እንደሚሰጠው በሚገባ ማወቅ ያስፈልጋል። ምንም እንኳ እንደ ቢዝነስ ገና ለሥራ ስንነሣ የምናስበው ነገር ቢሆንም፣ ለሽያጭ ስንነሣ የእኛ ምርት ወይም አገልግሎት ለደንበኛችን በገቢር ምን እንደሚጠቅመውና ምን ችግር እንደሚቀርፍለት በግልጽ መረዳትም ማስረዳትም መቻል አለብን።
ይህ ነጥብ ለደንበኛችን የምናቀርበው "ምን" እንደሆነ የምንመልስበት ነው።

2. ዋጋ

ዋጋ የምንለው ደንበኛችን ለምርት ወይም አገልግሎታችን የሚከፍለውን ድምር ሂሳብ ነው (የአገልግሎት ጭማሪ ክፍያ ወይም ግብርን ጨምሮ)። ዋጋ ስናወጣ በደንበኛችን ዓይን የእኛ ምርት ወይም አገልግሎት የሚሰጠውን ደረጃ ማሰብ ይኖርብናል። ይህ ሁሉ ሆኖም፣ ዋጋችን ተመጣጣኝና ለደንበኛ አዋጭ ሆኖ መታየት ይኖርበታል። እንዲሁም፣ ዋጋ ስናወጣ የሚከተሉትን ነገሮች ልብ ማለት አለብን፦
የምንሸጠውን ነጠላ ምርት ወይም አገልግሎት ለማምረት ወይም ለማቅረብ ያወጣነውን ወጪ (ግብዓት፣ የሰው ኃይል ወዘተ)
ቋሚ ወጪዎች (የሠራተኛ ደሞዝ፣ የቤት ኪራይ ወዘተ)
ግብር / ታክስ
ተገቢ ነው ብለን የምናስበውን ትርፍ መጠን
ይህ ነጥብ "ስንት" የሚለውን ጥያቄ የምንመልስበትና የምርት ወይም አገልግሎታችንን ዋጋ የምንወስንበት ነው።

4. ማስታወቂያ

የቱንም ያህል ምርጥ የሚባል ምርት ወይም አገልግሎት ቢኖረን፣ ፈላጊው ካላወቀልን ጥቅም የለውም። ማስታወቂያ ስንል፣ በአጭሩ ስለ ምርት ወይም አገልግሎታችን ተጠቃሚው እንዲያውቅ ማድረግ ነው። ለማስተዋወቅ ስንነሣ፣ እንደ ግብ ያተኮርንበት ደንበኛ እንዴት ያለ እንደሆነና እንዴት ልናገኘው እንደምንችል ማሰብ ይኖርብናል።
ልናገኘው እንደምንፈልገው ደንበኛ ዓይነት የማስታወቂያ ሰሌዳ፣ የበር ለበር ማስተዋወቅ፣ የሬዲዮ ማስታወቂያ፣ የኢንተርኔት ማስታወቂያ (እንደ ፌስቡክ ባሉ ማኅበራዊ ድረ-ገፆች) የመሳሰሉትን፣ እንዲሁም እንደ ባዛር ያሉ የሽያጭ መድረኮችን እንደማስተዋወቂያ ልንጠቀም እንችላለን።

ይህ ነጥብ “ለምን” የሚለውን ጥያቄ የምንመልስበትና ደንበኞችን የእኛን ምርት ወይም አገልግሎት እንዲገዛ የምናሳምንበት ነው።

5. **ቦታ**

ቦታ ስንል፣ ደንበኞችን ምርት ወይም አገልግሎታችንን የሚያገኙበትን ቦታ ማለታችን ነው። የቦታ ምርጫችን ለደንበኞችን የተስማማ መሆኑን ማረጋገጥ ይኖርብናል። በባዛር የምንሳተፍ ከሆነ የምንሳተፍበት አካባቢ፣ የሽያጭ ቦታችን (ከመሥሪያ ቦታችን የተለየ ከሆነ) የመሳሰሉት ለደንበኞች ምቹ መሆናቸውን ማሰብ ይኖርብናል። ከሌሎቹ ነጥቦች በተጨማሪ በምንገኝበት ቦታ ተመራጭ ለመሆን መጣር ያስፈልገናል።

ከቦታ ምርጫችን በተጨማሪ፣ የምርት ወይም አገልግሎት ማቅረቢያ ቦታችንን እንዴት ይዘነዋል የሚለው ራሱ ደንበኞችን ሊስብ ወይም ሊያሸሽ ይችላል። ደረጃውን የጠበቀ፣ ንጹሕ፣ በሚገባ የተደራጀና “ይሄስ ጥርት ያለ ቦታ ነው” የሚል መልዕክት የሚያስተላልፍ አድርገን ቦታንን መያዝ ለሽያጭ/ገበያ ስኬታችን ሌላው ወሳኝ ነጥብ ነው።

ይህ ነጥብ “የት” የሚለውን ጥያቄ የምንመልስበትና ደንበኞችን ምርት ወይም አገልግሎት የሚያገኙበት ቦታ እንዴት ያለ እንደሆነ የምንወስንበት ነው።

እነዚህ አራት ምሰሶዎች (ምርት / አገልግሎት፣ ዋጋ፣ ማስታወቂያ እና ቦታ) አንዳቸው ወይም ጥቂቶቹ ለብቻቸው ብዙም ለስኬት እንደማይበጁን ማስተዋል አስፈላጊ ነው። የአራቱንም ሚዛን መጠበቅ፣ አራቱንም ምሰሶዎች ማጠንከር ሁሌም ያስፈልጋል።

ክፍል 3- የንግድ ህሳቤዎችዎን ዝርዝር እንዴት ያዘጋጃሉ?

የንግድ እቅድ ምንድን ነው?

- የአንድን የንግድ ድርጅት ዓላማና ግብ በግልጽ የሚያሳይና መቼና እንዴት እንደሚደረስ የሚያሳይ ሰነድ ነው።.
- የአንድን የንግድ እንቅስቃሴ ግብ ለመድረስ የተደራጀ መመሪያ ነው።

- አንድን የንግድ ድርጅት ለማስተዳደርና ለመምራት የሚያገልግል አቅጣጫ ጠቋሚ
- የአንድን ንግድ መልካም አጋጣሚዎችን ላበዳሪዎችና ለባለሀብቶች ግልጽ ሚያደርግ ሰነድ ነው።
- ሊሰራ ስለታቀደ የንግድ ሥራ መርሃ ግብሮችን በዝርዝር የሚገልጽ ነው።

የንግድ ሥራ እቅድ ማዘጋጀት ለምን አስፈለገ?

የንግድ ሥራ እቅድ የሚያስፈልገው፣

- በግቦቻችንና ስልቶቻችን ላይ እንድናተኩር፣
- ለንግድ ድርጅታችን አስፈላጊውን ፋይናንስ ከሌሎች ምንጬች ለማግኘት፣
- የንግድ ሥራን ለመጀመር እንዲመራን፣
- የንግድ ሥራን ለመምራት እንዲያግዘን፣
- ስለ ንግድ ድርጅቱ ማወቅ ለሚፈልጉ ለማስረዳት
  - የንግድ ድርጅታችን ምን ያህል ስኬታማ ሊሆን እንደሚችል ለማሳየት
  - የንግድ ድርጅታችንን ለመምራት/ለማስተዳደር /ችሎታ እንዳለን ለማሳየት
  - ለምናመርተው ምርት ወይም ለምንሰጠው አገልግሎት ጥሩ ገበያ መኖሩን ለማሳየት
  - በታቀደውና በተሠራው የንግድ ሥራ መካከል ያለውን ልዩነት ለማወዳደር

የንግድ እቅድ መቼ ይዘጋጃል?

- የንግድ ሥራ ለመጀመር ስናስብ ወይም ከመጀመራችን በፊት
- የንግድ ሥራችንን ለማሻሻል ወይም ለመቀየር ስንፈልግ
- አዲስ የንግድ ሀሳብ ስናገኝ
- አዲስ የንግድ ልምድና ክህሎት ስናዳብር