



CREATIVE  
FUTURES

በኢትዮጵያ የፈጠራ  
ሥራዎችን ለመሥራት  
የሚረዱ መመሪያ



ይህ ጽሑፍ የተዘጋጀው ከአውሮፓ  
ህብረት በተገኘ ድጋፍ ነው።





# ስለዚህ መመሪያ

ይህ መመሪያ የተዘጋጀው ብለን ማንደፍሮ በኢትዮጵያ ለሚገኙ የጥበብ ባለሙያዎች የፈጠራ ሥራዎች ንግድና ሽያጭ ማስፈጠሻዎች ዙሪያ ባዘጋጅቶ ሥርዓተ ትምህርት ላይ በመመስረት ነው። ሥርዓተ ትምህርቱ ስምንት ሳምንታት በፈጀው ሥልጠና የተዘጋጀ ከመሆኑም ሌላ በዚያ ወቅት መሻሻያ ተደርጎበታል፤ ይህም የሆነው በጋራ መፍጠር በሚለው ዘዴ አማካኝነት የቡድኑ መሪ፣ አወያዮች፣ ተጋባዥ አስተማሪዎችና ተማሪዎች ማስተማሪያዎቹ በሚዘጋጁበት ወቅት እንዲሳተፉ በማድረግ ነው። ተማሪዎቹ ከተለያዩ አምስት የፈጠራ ሥራ ኢንዱስትሪዎች የተውጣጡ ናቸው፤ እነዚህም የፋሽን፣ የፊልም፣ የጨዋታዎች (የጌሞች)፣ የፎቶግራፍ እና የሚታዩ የሥነ ጥበብ ሥራዎች ናቸው። በዚህ መመሪያ ላይ የተገለጹት ምሳሌዎች ከእነዚህ የሥራ መስኮች የተውጣጡ ናቸው።

ይህ ሰነድ የፈጠራ ሥራዎች ፕሮግራም የሥራ ውጤት ሲሆን በኢትዮጵያ የፈጠራ ሥራዎችን ዘርፍ ለማጠናከርና ለማሳደግ ያቀደ የሁለት አመት ፕሮግራም ነው። ፕሮግራሙን የሚያካሂዱት ብሪቲሽ ካውንስል፣ ጎተ ኢንስቲትዩት እና አይስአዲስ ናቸው፤ የገንዘብ ድጋፍ ያደረገው ደግሞ የአውሮፓ ህብረት ነው።

ይህ ጽሑፍ የተዘጋጀው ከአውሮፓ ህብረት በተገኘ ድጋፍ ነው። በዚህ ጽሑፍ ውስጥ የሰፈሩት ሃሳቦች ብቸኛ ባለቤት አይስአዲስ ሲሆን የአውሮፓ ህብረትን አመለካከት በምንም አይነት መልኩ አያንፀባርቁም።

የአውሮፓ ህብረት የተመሰረተው በጊዜ ሂደት እውቀታቸውን፣ ሃብታቸውንና አላማቸውን ለማዋሃድ በወሰኑ 27 አባል አገራት ነው። በ50 አመታት ውስጥ የህብረቱ ክልል እየሰፋ ሲሄድ አባል አገራቱ ያላቸው የባህል ልዩነት፣ እርስ በርስ መቻቻላቸውና የግል ነፃነታቸው እንደተጠበቀ ሆኖ መረጋጋት፣ ዲሞክራሲና ዘላቂ እድገት የሰፈነበት ክልል በጋራ የመመስረት ግብ አላቸው። የአውሮፓ ህብረት ያገኛቸውን ስኬቶችና ያሉትን እሴቶች ከክልሉ ውጪ ላሉት አገሮችና ህዝቦችም ጭምር ለማካፈል ቁርጥ አዳም አለው።



# ርእስ ማውጫ

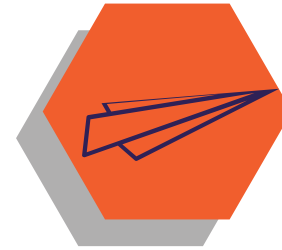
ይህ መመሪያ በሚቀጥሉት ክፍሎች የተከፋፈለ ነው።

- ✦ መግቢያ ..... 5
- ✦ የተሻለ ነገር ማቅረብ እና የተለየ ምርት ማቅረብ ..... 6
- ✦ ተልእኮ፣ ራእይ እና ወሳኝ ሥራዎች ..... 9
- ✦ የገበያ ጥናት ..... 12
- ✦ ሽያጭ ..... 15
- ✦ አስተዳደር ..... 18
- ✦ የገንዘብ አስተዳደር ..... 23
- ✦ ንግዱን ማስፋፋት ..... 26
- ✦ የድርጅቱ መጠሪያና ታሪክ ..... 29
- ✦ የንግድ ሞዴል ንድፍ ..... 32
- ✦ ኢትዮጵያ ውስጥ የንግድ ሥራ ማቋቋም ..... 34
- ✦ ምራቂ፡- በፈጠራ ሥራ የተሰማራ ባለሀብት ሕይወት ..... 36



ይህ መመሪያ የፈጠራ ሥራዎችን ንግድ ማስተዳደር የሚቻልባቸውን መመሪያዎች በሙሉ የያዘ አይደለም። ከዚህ ይልቅ የንግድ ሥራ ለማካሄድ የሚረዱ ጥቂት ዋና ዋና ፅንሰ ሃሳቦችንና ዘዴዎችን ያስተዋውቃል። በኢንተርኔት ጥናት በማካሄድ/ትምህርት በመማር፣ በአካባቢዎት በሚገኙ የንግድ ተቋማት ስልጠና በመውሰድ፣ በአካባቢዎ ከሚገኙ የንግድ ባለሙያዎች የሚሰጡዎትን ምክሮች በመከተልና የሥራ ልምድ በማዳበር በዚህ መመሪያ ላይ የቀረቡትን ሃሳቦች እንዲያጎለብቱ ለማሳሰብ እንወዳለን።

# መግቢያ



ይህንን መመሪያ አጥንተው ሲያጠናቅቁ ከዚህ በታች የተገለጹትን ነገሮች ያውቃሉ፡-

- ✦ እርስዎ ያዘጋጁት ነገር ያለውን የተሻለ ገፅታ፣ ተልእኮዎን፣ ራእይዎን እና ዋና ዋና ተግባሮችዎን፤
- ✦ እጅግ ወሳኝ የሆኑ የሽያጭ ማስተዋወቂያና የሽያጭ ሥራ ገፅታዎች ምን እንደሆኑ፤
- ✦ ገበያዎችንም ሆነ ገንዘብዎን እንዴት በአግባቡ እንደሚያስተዳድሩ፤
- ✦ ወደ ገበያው ለመግባት የተጓዙበትን መንገድ መናገር ይችላሉ።

የዚህ መመሪያ እያንዳንዱ ክፍል ቀጥሎ የተዘረዘሩትን ነገሮች ይዟል፡-

- ✦ በዋናው ምእራፍ ውስጥ የሚነሱትን ርእሰ ጉዳዮች ያስተዋውቃል
- ✦ የንግድ ሞዴል ንድፍ የግንባታ ክፍሎች እንዴት ተግባራዊ እንደሚሆኑ ይገልጻል
- ✦ በክፍሉ ውስጥ መልስ የሚሰጥባቸውን ዋና ዋና ጥያቄዎችን ይዟል
- ✦ ለጥያቄዎቹ መልስ መስጠት የሚቻልባቸውን ዘዴዎች ያሳውቃል
- ✦ ዘዴዎቹን እንዴት ጥቅም ላይ ማዋል እንደሚቻል ለመለማመድ የሚረዱ መልመኞችን ይሠራሉ

✦ ዘዴዎቹን እንዴት መጠቀም እንደሚችሉ የሚያሳውቁ ምሳሌዎችንም ይዟል

በኢትዮጵያ የፈጠራ ሥራዎችን ለመሥራት የሚረዱ መመሪያ የተዘጋጀው የጥበብ ሥራቸውን ለገበያ ማቅረብ የሚፈልጉ የጥበብ ባለሙያዎችን ታሳቢ በማድረግ ነው። የእርስዎ ሃሳብ ብቻውን ገንዘብ ማግኘት የሚያስችልዎት ባለመሆኑ፤ ይህ መመሪያ የፈጠራ ሥራን በተሳካ መልኩ ለገበያ ማቅረብ እንዲችሉ የሚረዱዎትን አስፈላጊ ፅንሰ ሃሳቦችን ሁሉ ያካተተ መመሪያ ይዟል።

ይህ መመሪያ የተዘጋጀበት ዋና አላማ የንግድ ሞዴል ንድፍ ለማዘጋጀት የሚያስፈልጉ ዘዴዎችን ለማሳወቅ ነው፤ ይህም ዘጠኝ ክፍሎች ያሉት የንግድ ሥራ አመራር ስልቶችን የያዘ ሲሆን የንግድ ሞዴል ለማዘጋጀት፣ ለመተንተንና ለማስኬድ ይጠቅማል።

# የተሻለ ነገር ማቅረብ እና የተለየ ምርት ማቅረብ

ይህ ምእራፍ የንግድ ሞዴል ንድፍ ውስጥ ያለውን የተሻለ ነገር ማቅረብ ክፍል ለመሙላት ይረድዳል።

አንድን ንግድ ለመጀመር መሠራት ያለበት የመጀመሪያው ነገር፣ እርስዎ ያቀረቡት ነገር የተሻለና የተለየ እንዲሆን ማድረግ ነው።

የተሻለ ነገር ማቅረብ ሲባል ለተወሰኑ ደንበኞች የተሻለ ምርት ማቅረብና አገልግሎት መስጠት እንዲሁም የደንበኞችን ችግር መፍታት ወይም ፍላጎታቸውን ማሟላት ማለት ነው።

የተሻለ ነገር ማቅረብዎት ተጠቃሚዎች በእርስዎ ምርት ወይም አገልግሎት እንዲጠቀሙ የሚያደርግ ምክንያት ነው።

የተለየ ምርት ማቅረብ ሲባል የእርስዎ ምርቶች እና/ወይም የሚሰጧቸው አገልግሎቶች ከሌላው የተለዩ የሚያደርጋቸው ገፅታ እንዲኖራቸው ማድረግ ማለት ነው። ይህም ምርቱ ወይም አገልግሎቱ አዲስ አይነት መሆኑን፣ በጥሩ ሁኔታ መቅረቡን፣ እንደሚፈለገው መስተካከል መቻሉን፣ ምቹና ጥቅም ላይ ሊውል የሚችል መሆኑን፣ ንድፍን፣ የምርቱን ሁኔታና ዋጋውን ይጨምራል፤ ይሁንና በዚህ ብቻ የተገደበ አይደለም። በተጨማሪም የምርቱ ሁኔታ ሥራው ተለይቶ እንዲታወቅ የሚያደርግ ከመሆኑም በላይ ደንበኞች የእርስዎን ሥራ ከሌሎች የንግድ ተፎካካሪዎች መለየት እንዲችሉ ይረዳቸዋል።

የተሻለ ነገር ለማቅረብና የተለየ ምርት ለማቅረብ መደረግ ካለባቸው ወሳኝ ተግባራትና ጥናቶች መካከል የሚከተሉት ይገኙበታል፡-

- የደንበኛ ፍላጎቶችና እርስዎ ያቀረቡት ነገር ምን ያህል ተመሳሳይ እንደሆነ በሚገባ መገንዘብ።
- ስለ ምርቱ በግልፅ ማብራራት።
- የራስዎን ምርት/አገልግሎት/ሥራ ማቅረብ።

እኔ ያቀረብኩት የተሻለ ነገር፡-

ዘዴ 1፡-

ጥናት ማድረግና ማወቅ፡- የተሻለ ነገር ለማቅረብ ከሚረዱ ነገሮች አንዱ የንግድ ሥራ ይዘት ባላቸው ድረ ገጾች ላይ በኢንተርኔት ጥናት ማካሄድ ነው። በእነዚህ ድረ ገጾች ላይ ሌሎች ራሳቸውን እንዴት እንደሚያስተዋውቁ ምን አገልግሎት እንደሚሰጡ መመልከትም እነዚህ አካላት ያቀረቡትን የተሻለ ነገር ማወቅ ያስችልዎታል፤ ሌሎች የንግድ ድርጅቶች ያቀረቡትን የተሻለ ነገር ማወቅዎት ደግሞ እርስዎ ያቀረቡትን የተሻለ ነገር ለማወቅ ያስችልዎታል።

መልመጃ፡-

ከዚህ በታች ስለ የፍቅር ዲዛይን የቀረበውን መረጃ ያንብቡና የቀረበውን የተሻለ ነገር ለማወቅ ይሞክሩ።

ምሳሌ፡-

ሰላም፣ እናቶቻቸው የሚያደርጓቸውን የሚመስሉ ጌጣ ጌጦችን በመሥራት በተመጣጣኝ ዋጋ ለጓደኞቿ መሸጥ የጀመረች የንድፍ ሥራ ባለሙያ ነች። ሰላም ያቀረበችው የተሻለ ነገር፣ ባህላዊ ንድፎችን ሳትለቅ ከመዳብ እና ከኒኪል (ውድ ያልሆኑ ማእድናት ናቸው) ጌጣ ጌጦችን በመሥራት በተመጣጣኝ ዋጋ መሸጥ ነው።



**የንድፍ ባለሙያ**

ፍቅርተ አዲስ፣ ጨርቃ ጨርቅ በኢትዮጵያ የሚመረተው የህፃናት ጉልበት እየተበዘበዘ መሆኑን ለማስገንዘብ የተዘጋጀውን የፋሽን ትርኢት ለማደራጀት እርዳታ ካበረከተችበት ከ2009 (እ. ኤ. አ.) ጀምሮ የፈጠራ ሥራዎቿን ለአይታ ስታቀርብ የቆየች በአለም አቀፍ ደረጃ ታዋቂ የሆነች ኢትዮጵያዊት የፋሽን ንድፍ አውጪ ናት።

**ንድፍ**

የኢትዮጵያ ጨርቆች ውስብስብ አሠራር ያላቸው፣ የሚያምሩና ለየት ያሉ እንደሆኑ በሚገባ ይታወቃል። የፍቅር ዲዛይን በዋነኝነት የሚታወቀው እነዚህ ምርቶች ባህላዊ ገፅታቸውን ሳይለቅቁ ዘመናዊ ሴቶች እንደሚፈልጉትና በወቅታዊው ንድፍ እንዲሠሩ ማድረግ በማስቻሉ ነው።

**ድርጅቱ**

የፍቅር ዲዛይን ድርጅት የኢትዮጵያ የባህል ልብስ አሠራር ጥበብ ሳይጠፋ፣ ባህላዊ ልብሶችን በዘመናዊ መልክ በማዘጋጀት ለዘመኑ ሴቶች እንዲስማማ አድርጎ በማቅረብ ሥራ ላይ ተሠማርቷል።

**ዘዴ 2:-**

**የሥራ እቅድ:-** የሥራ እቅድ መንደፍ ያቀረቡትን የተለየ ነገር እንዲያውቁና እንዲገመግሙ ይረዳዎታል። የሥራ እቅድ አነስተኛ የሽያጭ እቅድ ሲሆን የሥራውን ሂደት፣ ምርት፣ አገልግሎት፣ አደረጃጀት አሊያም ዝግጅትና የቀረበው የተሻለ ነገር ምን እንደሆነ ይገልጻል። የሥራ እቅዱ እጥር ምጥን ያለ፣ ነጥቡን የሚያስጨብጥ፣ ልዩ ገጽታ ያለው፣ ግልጽና ጋባኝ መሆን ይኖርበታል። አንስታይን “አንድን ነገር በቀላሉ ማብራራት ካልቻልክ በደንብ አልገባህም ማለት ነው” ሲል ተናግሯል። የሥራ እቅድ የሚከተሉትን ክፍሎች ያካተተ ነው፡-

ችግሩ፡-

---

መፍትሄው፡-

---

ምርቱን እንዲገዙ የታሰቡት፡-

---

እርስዎ ያቀረቡት የተሻለ ነገር፡-

---

እርስዎ ያቀረቡት የተለየ ምርት፡-

---

ማረጋገጫ፡-

---

የእርስዎ የሥራ እቅድ፡-

## መልመጃ፡-

በስተቀኝ የቀረበውን የሥራ እቅድ የተለያዩ ክፍሎች ይሙሉ። በዚህ መንገድ ያቀረቡትን የተሻለ ነገር ማወቅ ይችላሉ። ቀጣዩ ዘዴ በቀረበበት ክፍል ላይ ያቀረቡትን የተለየ ምርት ማወቅ የሚችሉበት መረጃ ቀርቧል።

## ምሳሌ፡-

እንድ የቪዲዮ ጨዋታ የሥራ እቅድ እንዲህ ዓይነት ገጽታ ሊኖረው ይችላል፡-

ሁሉም ልጆች የቪዲዮ ጨዋታዎችን መጫወት ይፈልጋሉ፤ ሁሉም ወላጅ ደግሞ ልጁን የቪዲዮ ጨዋታዎችን መጫወት አቁም እያለ መጮህ ሰልጥኖታል። የቪዲዮ ጨዋታዎች አዝናኝ፣ አሳታፊና አስተማሪ መሆን እንዳለባቸው ስለምናምን ለመጀመሪያ ጊዜ አሳታፊና ትምህርት ሰጪ የሆነ ልጆችን ስለ ኢትዮጵያ ታሪክ የሚያስተምር የቪዲዮ ጨዋታ በአማርኛ አዘጋጅተናል። እንዲሁም ጨዋታው በነፃ መሆን እንዳለበት እናምናለን! አሁን ልጆችም ጨዋታ እንዲያቆሙ ከማስገደድ ይልቅ እንዲጫወቱ ያበረታታሉ።

አባባ ተስፋዬ ለልጅ ልጆቻቸው ጨዋታውን ሰጥተዋቸው ልጆቹ እንደወደዱት ተናግረዋል!



## መደምደሚያ፡-

- \* በገበያው ላይ የሚፈለገውን ነገር ይለዩ፤ እንዲሁም እርስዎ ያቀረቡት ምርት የሚፈለገውን የተሻለ ነገር እንደሚያሟላ ያረጋግጡ
- \* ስላለው ነገር፣ ስለሚያስፈልገው ነገርና የእርስዎን ምርት ወይም አገልግሎት እንዴት የተለየ ማድረግ እንደሚችሉ ጥሩ ግንዛቤ ለማግኘት የገበያ ጥናት ያካሂዱ።
- \* በገበያው ውስጥ በቆዩ መጠን እርስዎ ምን የተሻለና የተለየ ምርት ወይም አገልግሎት እንዳቀረቡ ይበልጥ ያውቃሉ። አልፎ አልፎ እነዚህን ሁለት ጉዳዮች በማጤን አስፈላጊውን ለውጥ ያድርጉ።

## ላቀርብ ያስብኩት የተለየ ምርት

## ዘዴ 1፡-

**ጥናት፡-** የእርስዎን ሥራ እንዴት የተለየ ማድረግ እንደሚችሉና በገበያው ውስጥ ልዩ የሚያደርግዎት ምን እንደሆነ ለማወቅ፣ በተጨማሪም ስላለው ነገር ተገቢ ግንዛቤ ሊኖርዎት ይገባል። ስለ ገበያዎችና ስለሚያደርጉት የንግድ ፋክክር ጥናት ማድረግዎት የሚፈለገው ነገር ምን እንደሆነና የእርስዎን ንግድ፣ ምርት ወይም አገልግሎት እንዴት የተለየ ማድረግ እንደሚችሉ ግንዛቤ ያስጨብጥዎታል።

## መልመጃ፡-

የገበያ ጥናት ለማካሄድ ሰፊ ጊዜ ይመድብ። በኢንተርኔት ጥናት ማድረግ ይችላሉ፤ እንዲሁም ባዘሮች፣ ሱቆች፣ ፋብሪካዎችና ስለሚያደርጉትን የንግድ ውድድር ተጨማሪ እውቀት ሊያስጨብጡዎት በሚችሉ ሌሎች ቦታዎች በመሄድ ጥናት ማካሄድ ይችላሉ። ገበያ ውስጥ ያሉትን ነገሮች የሚመለከት ዝርዝር መረጃ ይያዙ፤ ይህም የሳይንስን ነገር ለማወቅና የእርስዎን ምርት ወይም አገልግሎት ለየት ያለና የተሻለ ለማድረግ እንዲችሉ ይረዳዎታል። እንዲሁም የእርስዎን ምርት ወይም አገልግሎት የሚያቀርቡ ወይም ተመሳሳይ ነገር የሚሠሩ ተፎካካሪ ድርጅቶችን የምርት ስም ልብ ይበሉ።

## ምሳሌ፡-

ከላይ ባለው ክፍል ላይ የተገለፀው የኢትዮጵያን ታሪክ በአማርኛ የሚያስተምረው አዝናኝ፣ ከባህል አንፃር ተቀባይነት ያለውና ትምህርት ሰጭ የሆነው የቪዲዮ ጨዋታ የተለየ ምርት የሆነው፣ አሳታፊ በሆነ መንገድ የኢትዮጵያን ታሪክ የሚያስተምር በመሆኑ ነው።



# ተልእኮ፣ እና ራእይ ወሳኝ ሥራዎች

ይህ ምእራፍ የንግድ ሞዴል ንድፍ ውስጥ ያለውን ወሳኝ ሥራዎች ክፍል ለመሙላት ይረድዎታል።

የንግድ ሥራ በሚሠራበት ጊዜ የተሻለ ነገር ማቅረብ እና የተለየ ምርት ማቅረብ በጣም አስፈላጊ እንደሆነ ሁሉ ተልእኮና ራእይም ወሳኝ ነገሮች ናቸው።

- ተልእኮ፡- የሚሠሩት ነገር።
- ራእይ፡- ሊያደርጉት የሚፈልጉት ወይም ወደፊት መሆን የሚፈልጉት።

ተልእኮዎትን እና ራእይዎትን ካወቁ በኋላ እንዲሁም የሚያቀርቡትን የተሻለ ነገርና የተለየ ምርት ምንነት ከተገነዘቡ በኋላ፣ ሁሉንም ነገር ለማሳካት ማድረግ ያለብዎትን ነገር ማቀድ ይችላሉ።

## የእኔ ተልእኮ እና ራእይ፡-

### ዘዴ 1፡-

ማስታወሻ መጻፍ፡- ስለ ተልእኮዎትና ስለ ራእይዎት በሚገባ ለማወቅ ከሚረዱዎት ነገሮች አንዱ ማስታወሻ መጻፍ ነው። ይህም ስለ ራስዎት በደንብ ለማወቅ የሚችሉበት መንገድ ነው። ለምን የንግድ ሥራውን ሊጀምሩ እንደፈለጉ፣ በንግድ ሥራዎት አማካኝነት ለማድረግ ወይም ለማሳካት የሚፈልጉት ነገር ምን እንደሆነ እንዲሁም ወደፊት የንግድ ሥራዎት ምን ደረጃ ላይ እንዲደርስ እንደሚፈልጉ ያስቡ።

### መልመጃ፡-

የሚሠሩትን የንግድ ሥራ ተልእኮና ራእይ በሚያዘጋጁበት ጊዜ ጎን ለጎን የግልዎትን ራእይና ተልእኮም ማዘጋጀት አስፈላጊ ነው። ስለግልዎትም ሆነ ስለንግድ ሥራዎት ተልእኮ እና ራእይ በጥልቅ ያስቡ። እነዚህ ነገሮች እርስዎ በእርሳቸው የሚጋጩ ከሆነ ለውጥ ማድረግ እንደሚያስፈልግዎት ያውቃሉ። የንግድ ሥራው ባለቤት ራስዎ እንደመሆንዎት መጠን የግል ራእይዎትና ተልእኮዎት የንግድ ሥራዎትን የሚደግፍ ሊሆን ይገባል። ከዚህ በታች ያለውን ሳጥን በመሙላት አሳብዎትን ያደራጁ።

የንግድ ሙያ ወሳኝ ሥራዎች፣ የተለየ ምርት ለማቅረብ እና የተሻለ ነገር ለማቅረብ ዋስትና የሚሆኑ ነገሮች ናቸው። የሚያከናውኗቸውን ወሳኝ ሥራዎች ለይቶ ማወቅና እቅድ ማውጣት እንዲሁም ለንግድ ሥራዎት ተገቢውን እቅድ ማውጣት በጣም አስፈላጊ ነው።

ሁሉም የንግድ እንቅስቃሴ የሚከተሉትን ነገሮች ያካትታል፡- 1. የምርት እና የአገልግሎት ንድፍ፣ 2. ደንበኛ ማግኘት፣ 3. የአቅርቦት ሰንሰለት ንድፍና አስተዳደር፣ 4. ወሳኝ የሆኑ የንግድ እቅዶችን ማዘጋጀት (ለምሳሌ ያህል፡- የገበያ ጥናት)፣ 5. አስተማማኝ ገንዘብ እና የሰው ሃይል ማዘጋጀት፣ እንዲሁም 6. የንግድ እንቅስቃሴ እቅድ ማውጣትና ንግዱን ማስተዳደር።

ሊያሳኩት ስለሚፈልጉት ነገር እንዲሁም ለገበያ ስላቀረቡት የተሻለ እና የተለየ ነገር በማሰብ የራስዎን ወሳኝ ሥራዎች ለይተው ማወቅ ይችላሉ።

	ተልእኮ	ራእይ
እኔ		
የንግድ ሥራዬ		

**ምሳሌ:-**

ቤተሰብህም በቅርቡ ከስነ ጥበብ ትምህርት ቤት የተመረቀች የፊልም ተዋናይት ናት። ከዚህ በታች ባለው ሳጥን ላይ የተገለፀው የእርሷ ራእይ/ተልእኮ ነው። የቤተሰብህም የግልም ሆነ የንግድ ሥራዋ ተልእኮ እና ራእይ በቀጥታ የሚጋጭ እንዳልሆነ መመልከት ይችላሉ፤ ይሁንና በግል ህይወቷ ማድረግ የምትፈልገው በርካታ ነገር በመሆኑ የንግድ ሥራዋ የምትመኘውን ነገር ሁሉ ማድረግ እንደማይስችላት ያሳያል። የምትመኘውን ሁሉ በእርግጥ ማድረግ ትችል እንደሆነ ማጤንና አስፈላጊውን የአመለካከት ለውጥ ማድረግ ይኖርባታል።

	ተልእኮ	ራእይ
እኔ	አስደሳችና ትምህርት ሰጪ ፊልሞችን መሥራት። ቅርፃ ቅርፆችን መሥራትና ጽሑፍ መጻፍ።	ፊልምና ስእል መሥራትን፣ ገቢን እያሳደጉ መሄድንና ብዙ መጓዝን የሚጨምር ዘና ያለ ህይወት መምራት ።
የንግድ ሥራዬ	አቢሲኒያ አበረታችና ትምህርት ሰጪ ፊልሞችን ያዘጋጃል እንዲሁም ጎበዝ የሆኑ የፊልም ተዋናዮችን ያሰለጥናል።	አቢሲኒያ ማህበራዊ ንቃተ ህሊና፤ እንዲሁም ውብ የሆኑ ደስ የሚሉ ፊልሞችን በመፍጠር፤ በኢትዮጵያ ውስጥ ከፍተኛ ጥራት ያለው ፊልም ማምረት እና በኢትዮጵያ የፊልም ማሰልጠኛ መርሃ ግብር መመዘኛ የመሆን ተስፋ አለው።

**የተሻለ ነገር የማቅረብ እና የተለየ ምርት የማቅረብ ግቤ ላይ መድረስ የሚያስችሉኝ ወሳኝ ሥራዎች ምንድን ናቸው?**

**ዘዴ 2:-**

**ዝርዝር ማዘጋጀት:-** ወሳኝ ሥራዎችን ለመሥራት ዝርዝር የሚያዘጋጁበት መንገድ፣ ሊደርሱበት የሚፈልጉት ግብ ከሚያቀርቡት ምርትና አገልግሎት ጋር ግንኙነት ያለው መሆኑን ለማረጋገጥ ያስችላል። ዝርዝር በሚያዘጋጁበት ጊዜ እንዴት የተሻለ ነገር ማቅረብ እንደሚችሉና የተለየ ምርት የማቅረብ ግብዎት ላይ መድረስ የሚችሉበትን መንገድ ያጠኑ።

**መልመጃ:-**

ባለፈው ክፍል ላይ የቀረበውንና ከዚህ በታች የተገለፀውን የሥራ እቅድ ይመልከቱ። በተለይ በደማቁ በተፃፉት የሥራ እቅድ ክፍሎች በመመራት፣ በዚህ የሥራ እቅድ ላይ የተገለፁትን አገልግሎቶች ማቅረብ የሚያስችሉዎትን ወሳኝ ሥራዎች ዝርዝር ያዘጋጁ።

ሁሉም ልጆች የቪዲዮ ጨዋታዎችን መጫወት ይፈልጋሉ፤ ሁሉም ወላጅ ደግሞ ልጁን የቪዲዮ ጨዋታዎችን መጫወት አቁም እያለ መጮህ ስልችቶታል። የቪዲዮ ጨዋታዎች አዝናኝ፣ አሳታፊና አስተማሪ መሆን እንዳለባቸው ስለምናምን ለመጀመሪያ ጊዜ አሳታፊና ትምህርት ሰጪ የሆነ ልጆችን ስለ ኢትዮጵያ ታሪክ የሚያስተምር የቪዲዮ ጨዋታ በአማርኛ አዘጋጅተናል። እንዲሁም ጨዋታው በነፃ መሆን እንዳለበት እናምናለን፤ አሁን ልጆቻዎ ጨዋታ እንዲያቆሙ ከማስገደድ ይልቅ እንዲጫወቱ ያበራታታሉ።

አባባ ተስፋዬ ለልጅ ልጆቻቸው ጨዋታውን ሰጥተዋቸው ልጆቹ እንደወደዱት ተናግረዋል!

**ምሳሌ:-**

ሰላም፣ “ጥላዎችን መከተል፣ ብርሃንን መቅረፅ” የሚል ርእስ በመስጠት ካሰባሰበቻቸው ከፍተኛ ጥራት ያላቸው ፎቶዎች መካከል የተወሰኑትን በእጅ በተሰፋ የቆዳ ፍሬም ውስጥ አድርጋ በተመጣጣኝ ዋጋ ለመሸጥ የምትፈልግ ፎቶግራፍ አንሺ ነች። ማከናወን ከሚገባት ወሳኝ ሥራዎች መካከል የሚከተሉት ይገኙበታል፡- በገበያውና በተመሳሳይ የንግድ ሥራዎች ላይ ጥናት ማካሄድ፣ ቆዳ አቅራቢ ማግኘት፣ የቆዳ ፍሬሞችን ማዘጋጀት ወይም የሚሠራላት ሌላ ሰው ማግኘት፣ ፎቶዎችን ማንሳት፣ ፎቶ የሚያጥብላትን መምረጥ፣ ጥራት ያላቸውን ፎቶዎች መምረጥና ማሳጠብ፣ ወዘተ . . .

### ዘዴ 3:-

ወሳኝ የሆኑ የአፈፃፀም ማሳያዎች:- ወሳኝ የሆኑ የአፈፃፀም ማሳያዎች የሚባሉት፣ ድርጅቱ ወሳኝ የሆኑ የንግድ አላማዎችን በምን ያህል መጠን እንዳሳካ የሚያሳዩ የልኬት መጠኖች ናቸው። የተለየ ምርት በማቅረብ ረገድ ምን ያህል እንደተሳካልዎት የሚያሳይ የስሌት መለኪያ ማዘጋጀት ይችላሉ።

### መልመጃ:-

ከዚህ በታች የተለየ ምርት ማቅረብን በሚመለከት የተገለፁትን ሃሳቦች እንደመመሪያ በመጠቀም፣ እርስዎ ካቀረቡት የተለየ ምርት ጋር ተያያዥ የሆኑ ወሳኝ የአፈፃፀም ማሳያዎችን ማወቅና እርስዎ የተለየ ምርት ማቅረብ እንዲችሉ ማከናወን ያሉ-በዎትን ወሳኝ ሥራዎች ማጤን ይችላሉ።

- የተለየ ምርት ማቅረብ፣ የደንበኞች አገልግሎት:-**  
ምን ያህል ቋሚ ደንበኞች አሉኝ? ምን ያህል ደንበኞች ይካለሁ?
- የተለየ ምርት ማቅረብ፣ ምቹ መሆን:-**  
የቀረበውን ነገር ደንበኛው በቀላሉ ማግኘት የሚችለው የት ነው?
- የተለየ ምርት ማቅረብ፣ ውጤታማነት:-**  
በምን ያህል ፍጥነት ይገኛል? አቅርቦቱ ለምን ያህል ጊዜ ይበቃል?
- የተለየ ምርት ማቅረብ፣ ጥራት:-**  
ለምን ያህል ጊዜ ጥቅም ላይ ሊውል ይችላል?

### ምሳሌ:-

Below is an example of some key performance indicators and key activities using customer service as a sample USP.

የተለየ ምርት ማቅረብ	ወሳኝ የሆኑ የአፈፃፀም ማሳያዎች	የተለየ ምርት ማቅረብ እንዲቻል የሚረዱ ወሳኝ ሥራዎች
የደንበኞች አገልግሎት	ምን ያህል ደንበኞች እንዳሉ በጥቅሉ ሲታይ ደንበኞች ምን ያህል እንደሚረኩ ለደንበኞች ጥያቄ በምን ያህል ፍጥነት መልስ እንደሚሰጥ የተፈለገው ነገር በምን ያህል ፍጥነት እንደሚቀርብ	ሠራተኞች በአግባቡ ደንበኞችን እንዲያስተናግዱ ማሰልጠን ግምገማ ለማድረግ የሚያስችል ጥናት ማዘጋጀትና ማካሄድ ደንበኞችን ለመከታተል የሚረዱ ዘዴ ማዘጋጀት ለደንበኞች ጥያቄ መልስ ለመስጠትና የተፈለገውን ነገር ለማቅረብ ምን ያህል ጊዜ እንደፈጅ መከታተል የሚያስችል አሠራር ማዘጋጀትና መቆጣጠር



### መደምደሚያ:-

የግል ተልእኮዎትና ራዕይዎት ከሚሠሩት የንግድ ሥራ ተልእኮ እና ራዕይ ጋር የሚጣጣም መሆኑን ያረጋግጡ።  
እንዴት የተሻለ ነገር ማቅረብ እና የተለየ ምርት ማቅረብ እንደሚችሉ በማሰብ ወሳኝ ሥራዎችን ለማከናወን ድምዳሜ ላይ ይድረሱ።

# የገበያ ጥናት

ይህ ምዕራፍ ደንበኞችን መከፋፈል፣ ከደንበኞች ጋር የሚኖረውን ግንኙነትና የንግድ ሂደት ንድፍን የሚመለከቱ ምንጭ ሆነው የሚያገልግሉ ቁልፍ ክፍሎችን እንዲገነዘቡ ይረዳዎታል።

የገበያ ጥናት የንግድ ተቋማት ከደንበኞች ጋር ጠንካራ ግንኙነት በመመሥረትና ለደንበኞቻቸው ዋጋ በማውጣት ደንበኞች ለምርቶች ወይም ለአገልግሎቶች ፍላጎት እንዲኖራቸው የሚደረግበት የተቀናጀ ሂደት ነው። የገበያ ጥናት የመረጃ ማስተላለፊያ ትኩረት የሚያደርገው በደንበኛው እይታ ላይ ነው፤ ይህም የማስተዋወቅ ሥራን በተመለከተ ምን መደረግ እንዳለበትና የትኞቹን መንገዶች መጠቀም እንደሚያስፈልግ ግንዛቤ እንዲኖርዎት ይረዳል።

## ቁልፍ የሆኑ የገበያ ጥናት ሥራዎች የሚከተሉትን ያካትታሉ፡-

- ያቀረቡትን የተሻለ ነገር ማሳወቅ
- ገበያውን መከፋፈል
- ተጨባጭነት፣ አቅራቢዎችንና ደንበኞችን በተመለከተ የገበያ መረጃ ማሰባሰብና ማጥናት እንዲሁም በዚያ ላይ ተመሥርቶ የገበያ ግንዛቤና ንድፍ ማዘጋጀት፤ ይህም የተለየ ምርት ማቅረብን ማለት ነው።
- ተጨባጭነት፣ አቅራቢዎችንና ደንበኞችን በተመለከተ የገበያ መረጃ ማሰባሰብና ማጥናት እንዲሁም በዚያ ላይ ተመሥርቶ የሽያጭ ግንዛቤና ንድፍ ማዘጋጀት፤ ይህም ማቅረብን፣ ማስተዋወቅን፣ ዋጋ ማውጣትንና ማሸግን ያካትታል።

## የገበያ ጥናት ማካሄድ አዋጭ ነው? የገበያ ጥናት ዋጋማነት

### ዘዴ 1፡-

ደንበኛ ለማፍራት ወጪ ማድረግ፡- ደንበኞች ማፍራት የንግድ ሥራ ወሳኝ ክፍል ነው። ይህን እንጂ የባጀት እጥረት ካለብዎት ደንበኞች ለማፍራት ያወጡትን ወጪ፣ ሊያገኙቸው ከሚችሏቸው ደንበኞች ጋር በማነጻጸር ገበያ ውስጥ ለመግባት ምን ያህል ገንዘብ ማውጣት እንደሚችሉ ማስላት ይኖርብዎታል። ደንበኛ የማፍራት ወጪ ገበያ ውስጥ ለመግባት ምን ያህል ገንዘብ ማውጣት እንዳለብዎት የሚያሰሉበት በማካፈል የሚገኝ ውጤት ነው፤ ይህም ማለት አንድ ተጨማሪ ደንበኛ ማፍራት እንዲቻል ሥራውን ለማስተዋወቅ ምን ያህል ሀብት (ገንዘብ ወይም ሌላ ነገር) መመደብ እንዳለበት ትኩረት ያደርጋል።

ደንበኛ የማፍራት ወጪ = ተጨማሪ ደንበኞች ለማፍራት የወጣው ወጪ በሙሉ (የገበያ ወጪ) ሲካፈል ገንዘቡ ወጪ በተደረገበት ወቅት የተገኙ ደንበኞች ቁጥር።

### መልመጃ፡-

ከላይ የቀረበውን የሒሳብ ስሌት ተጠቅመው ደንበኛ የሚያፈሩበትን ወጪ በማስላት ገበያ ውስጥ ለመግባት የሚያደርጉት ጥረት የሚያዋጣ መሆኑን አለመሆኑን ለማወቅ ይጣሩ።

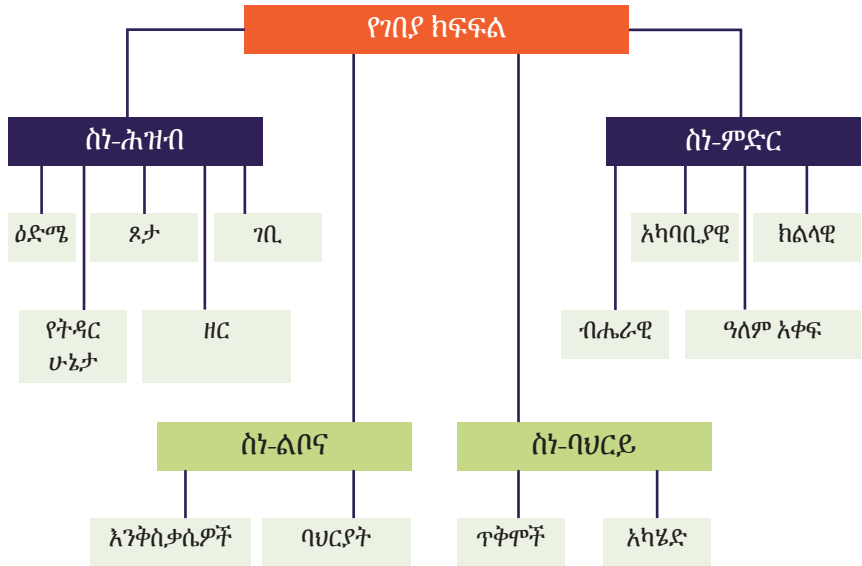
**ምሳሌ:-**

ገበያ ውስጥ ለመግባት በሦስት ወር ጊዜ ውስጥ 5,000 ብር ቢያወጡና በዚያ ጊዜ ውስጥ 100 ደንበኞች ቢያፈሩ ደንበኛ የማፍራት ወጪዎች 5,000 ሲካፈል በ100 ይሆናል 50 ብር ነው።

**ደንበኞቹ እነማን ናቸው?**

**ዘዴ 2:-**

የደንበኛ መገለጫዎች:- የንግድ ሥራዎች የሚዋቀሩት በገበያቸው ስፋትና ጥራት ነው። ምርትዎን ወይም አገልግሎትዎን መሸጥ እንዲችሉ በመጀመሪያ ደንበኞችዎን ማወቅና ገበያ ማግኘት ይኖርብዎታል። ገበያውን መከፋፈል ማለት በተመሳሳይ ፍላጎት፣ ምርጫ ወይም ትእዛዝ ላይ ተመሥርተው ገበያዎችን በግልጽ በተለዩ ንዑስ ቡድኖች ወይም ክፍሎች የመግለጽና የመከፋፈል ሂደት ነው። በሌላ አባባል፣ ደንበኞችዎን በሚገባ የማወቅ ሂደት ሲሆን ለሠሯቸው ያሰጧቸውን ነገሮች ማቀድና መተግበር የሚችሉበት በጣም አስፈላጊ ዘዴ ነው።



**መልመጃ:-**

ከታች የቀረቡትን ንዑስ ቡድኖች ለመፍጠር የሚያግዙ መግለጫዎችን በመጠቀም ሦስት ዓቢይ የደንበኞች መግለጫዎች ያዘጋጁ።

**ምሳሌ:-**

ቅዱስ፣ ደስታ ዲዛይንስ በሚል ስም የእጅ ቦርሳ ንግድ ሊጀምር ነው። ቅዱስ ሲያስፈልግ በእጅ የሚያዙ ሲያስፈልግ ደግሞ ቦርሳ ውስጥ የሚገቡ የተለያዩ ዓይነት አነስተኛ የእጅ ቦርሳዎችን እያመረተ ነው። የሚያመርታቸው የእጅ ቦርሳዎች፣ ሌሎች ነገሮችንን ቤት አስቀምጠው ወደ ግብዣ ሲሄዱ መያዝ የሚፈልጉትን መኳኒያና ስልክ ብቻ የሚከት ግሩም ቦርሳ እንደሆነ በማስተዋወቅ ለገበያ ያቀርባል። የእጅ ቦርሳዎቹ ደንበኞች መግለጫ ምሳሌ የሚከተለው ነው:- ከ18-35 አመት የሆናቸው ሴቶች፣ ያላገቡ፣ ተግባቢ የሆኑ፣ ኡዲስ አበባ ውስጥ ማታ ማታ መዘናናት የሚወድዱ፣ ቢያንስ በሳምንት አንዴ ምሽት ላይ የሚወጡ፣ መካከለኛ ገቢ ያላቸው፣ ኡዲስ አበባ ውስጥ የሚኖሩ የአገሩ ተወላጆች፣ የውጭ ዜጎችና ከውጪ የመጡ የኡዲስ አበባ ነዋሪዎች።

**ደንበኞቹ ገንዘባቸውን የሚያውሉት ምን ላይ ነው?**

**ዘዴ 3:-**

ማጤን:- የደንበኞችን አመለካከት መረዳት ውጤታማ የሆኑ የገበያ መልእክቶችን ለማዘጋጀትና የንግድ ዓላማዎችን ማሳካት የሚያስችሉ የስርጭት መንገዶችን ለመምረጥ ቁልፍ ነገር ነው። እቅድ የመንደፍ ሥራ ከመጀመርዎ በፊት ከገበያው ጋር መናገስ የሚቻለው እንዴት እንደሆነ ተጨባጭ ግንዛቤ ለማግኘት የተወሰኑ አጭር ሙከራዎችን ማካሄድ ጠቃሚ ነው።

**መልመጃ:-**

መጠይቅ አዘጋጅተው ምርቱን ይገዛሉ ተብለው ለሚታሰቡ ሰዎች ያድሉ። ደንበኛ ሊሆኑ የሚችሉ ሰዎች ቢያገኙ ደስ የሚላቸው እንዲሁም የደንበኞች ምርጫና ፍላጎት ምን እንደሆነ ትክክለኛውን መረጃ ለማግኘት የሚያስችሉዎትን ጥያቄዎች መርጠው ያዘጋጁ። ይህን መረጃ መሰብሰብዎት ገበያው ያለ መሆኑን፣ ደንበኛ ሊሆኑ የሚችሉት እነማን እንደሆኑ፣ ለእሴቱ የወጣው ዋጋ ተመጣጣኝ ስለመሆኑ እንዲሁም ከምርትዎ ወይም ከአገልግሎትዎ ላይ የትኞቹ ነገሮች መቀጠል፣ መጨመር ወይም መቀነስ እንደሚኖርባቸው አንድ ዓይነት ፍንጭ ሊሰጥዎት ይገባል።

### ምሳሌ:-

ደስታ ዲዛይን የተባለው የቅዱስ ድርጅት መጠይቅ የሚከተሉትን የኖሙና ጥያቄዎች ሊያካትት ይችላል፡-

- ወደ ጭፈራ ቤት ሲሄዱ የእጅ ቦርሳ የመያዝ ልማድ አለዎት?
- ወደ ጭፈራ ቤት ሲሄዱ ቦርሳዎት ውስጥ ምን ይይዛሉ?
- አንድ ትንሽ የእጅ ቦርሳ ምን ምን ነገሮች እንዲኖሩት ይፈልጋሉ? (ምርጫ መስጠት ይቻላል)
- ስንት የእጅ ቦርሳ አለዎት?

መጠይቁ ሊያካትተው የሚገባ አስፈላጊ ክፍል የምርቱ ገጽታዎች ዝርዝር ሲሆን ይህም ምስሎችንና ለክትትል የሚረዱ ሁለት ጥያቄዎችን ሊያካትት ይችላል፡፡

- ከላይ በቀረበው መግለጫ መሠረት ደስታ ዲዛይን የሚያመርተውን የእጅ ቦርሳ የመግዛት ፍላጎት ምን ያህል ነው? [ምርጫ፡- እገዛለሁ፣ እንደ ሁኔታው፣ አልገዛም]

### ምርቱ በገበያ ላይ ይፈለጋል?

### ዘዴ 3:-

**ተፈላጊነት ያለው ዝቅተኛ ምርት፡-** ገበያውን ለመገምገም የሚረዱዎት ሌላው ነገር፣ ተፈላጊነት ያለው ዝቅተኛ ምርት ሲሆን ይህም ለደንበኞች ምን የተሻለ ነገር እንዳቀረቡ በትንሹ የሚያሳይ ምርት ነው፤ በሌላ በኩል ወደፊት ምን አይነት ምርት ማምረት እንደሚኖርብዎት የሰዎችን አስተያየት እንዲያገኙ ያስችልዎታል፡፡ ዝቅተኛው ምርት፣ ምርቱን በተሟላ ሁኔታ ለማምረት ብዙ ገንዘብና ጊዜ (በአንጻራዊ ሁኔታ) ሳያጠፉ ያቀረቡትን የተሻለ ነገር እና የተለየ ምርት የሚያሳዩበት መንገድ ነው፡፡ ዝቅተኛውን ምርት፣ መጀመሪያ ላይ በሚገዙት ሰዎች አማካኝነት ሙከራ ለማድረግ መጠቀም ይቻላል፤ ይህም ምርትዎን ወዲያውኑ አሻሽለው እንዲያወጡና ብዙ እንዲያመርቱ ያስችልዎታል፡፡

### መልመጃ፡-

ለገበያ የሚያቀርቡትን ዝቅተኛ ምርት ያዘጋጁ፡፡ ዝቅተኛውን ምርት በሚያዘጋጁበት ወቅት ወጪና ጊዜ መቆጠብዎን አይዘንጉ፤ የተሻለ ነገር ማቅረብና እና የተለየ ምርት ማቅረብ የማያስችሉዎትን ነገሮች በሙሉ ይቀንሱ ወይም ያስቀሩ፡፡

### ምሳሌ:-

በአማርኛ የተዘጋጀ የማስተማሪያ የቪዲዮ ጨዋታ ዝቅተኛ ደረጃ ላይ ያለው ምርት፣ የጨዋታውን የመጀመሪያ ደረጃና ጨዋታው አዝናኝ፣ ትምህርት ሰጪና ለአጠቃቀም ቀላል እንዲሆን የሚያስችሉትን ገጽታዎች በሙሉ ያካተተ ይሆናል፡፡ ሙሉውን ጨዋታ ማዘጋጀት አያስፈልግዎትም እንዲሁም በውስጡ የተካተቱትን ገጸ ባሕርያትና የአኒሜሽኑን አንዳንድ ዝርዝር ነገሮች መቀነስ ይችላሉ፡፡



### መደምደሚያ፡-

የገበያ ጥናት ወሳኝ ነገር ነው፤ ሆኖም ጊዜና ገንዘብ ይፈልጋል፡፡ ለገበያ ጥናት የሚያወጡትን ወጪ፣ ከሚያገኙቸው ደንበኞች ጋር በማነጻጸር ለጥናቱ ምን ያህል ማውጣት እንደሚያስፈልግዎት ያስሉ፡፡

ገበያዎት ምን ያህል ስፋት ሊኖረው እንደሚችል ይወቁ፤ እንዲሁም ደንበኞችዎ እንዳሉ እንደሆኑ ይለዩ፡፡

ምርቱን ለማዘጋጀት ገንዘብ ፈሰስ ከማድረግዎት በፊት የሚሸጥ መሆኑንና ገበያው ላይ ዋጋ እንዳለው ያጠጉ፡፡

በገበያ ጥናት ላይ ተመሥርተው ለምርቱ ዋጋ ይተምኑ፡፡

ከገበያ ጥናት ጋር በተያያዘ የተሻሉ የሚባሉትን አሠራሮች ሲረዱ ትኩረትዎን ሽያጭ ላይ ማድረግ ይችላሉ፡፡ ሽያጭን በተመለከተ የቀረበውን የሚከተለውን ክፍል ይመልከቱ፡፡

# ሽያጭ

ይህ ምእራፍ ምርት ስለሚሰራጭባቸውን መንገዶች፣ ከደንበኞች ጋር ግንኙነት ስለመመስረት እና ስለ ገቢ ምንጮች እንዲሁም ስለ ንግድ ሥራ ሞዴል ንድፍ ወሳኝ ክፍሎች ያሳውቅዎታል።

እንደ የገበያ ጥናት ሁሉ በሽያጭ ሥራም ትኩረት የሚደረገው ገቢን ለማሳደግና በተለይም ደግሞ ከደንበኞች ጋር ግንኙነት ለመመስረቱ ጉዳይ ነው። ሽያጭና የገበያ ጥናት፣ በበርካታ አነስተኛ ንግዶች ውስጥ በተመሳሳይ ሰዎች የሚከናወኑ በእጅጉ ተቀራራቢነት ያላቸው ሥራዎች ናቸው። ሽያጭ ምርቶችን በመሸጥ ወይም አገልግሎት በመስጠት የሚከናወን ሥራ ወይም ንግድ ነው።

የሚከተሉትን የሽያጭ ስልት ሲንድፉ ፍላጎትዎን በተሻለ ሁኔታ የሚያሟሉና ካሉዎት ግብዓቶች ጋር የሚስማሙ የማሰራጫ ዘዴዎችንና ገቢ ማግኛ መንገዶችን መምረጥ ይጠይቅብዎታል። የምርት ስርጭት ማለት የንግድ ሥራ የሚሰሩ አካላት ምርቶቻቸውን እና/ወይም አገልግሎቶቻቸውን ለደንበኞች የሚያቀርቡባቸው መንገዶች ናቸው። የገቢ ምንጮች ሲባል ተከፋፍለው ከተቀመጡት ደንበኞች ገቢ የሚገኝበት መንገድ ማለት ነው። ዋጋ መተመንም ቢሆን በጣም ወሳኝ የሆነ የሽያጭ አንዱ ገፅታ ነው፤ የገበያ ጥናት በሚለው ክፍል ውስጥ እንደተብራራው የገበያ ጥናት በሚደረግበት ወቅት የዋጋ ተመን ማውጣት ይቻላል።

## ወሳኝ ከሆኑ የሽያጭ ሥራዎች መካከል የሚከተሉት ይገኙበታል፡-

- ከደንበኞች ጋር ግንኙነት መመስረት፡- በሆነ ወቅት ከንግድ ሥራዎች ጋር የተያያዘ የገንዘብ ልውውጥ ወደ ማድረግ የሚያመራ ግንኙነት ከደንበኞቻቸው ጋር መመሥረት
- የደንበኞች አገልግሎት፡- ደንበኞችዎ ምርቱን ከመግዛታቸው በፊት፣ በሚገዙበት ወቅትና ከገዙ በኋላ ሙያዊ ደረጃውን የሚያሟሉ፣ ጠቃሚ የሆነና፣ የጥራት ደረጃውን የጠበቀ አገልግሎት በመስጠትና ፍላጎታቸውን በማሟላት ግንኙነት መመሥረትና ግንኙነታችሁ ቀጣይ እንዲሆን ማድረግ

## ምርቱን ሊጠቀሙ የሚችሉ ደንበኞችን እንዴት ማግኘት እችላለሁ?

### ዘዴ 1፡-

የሽያጭ ቅድም ተከተል፡- ደንበኛ ምርቱን እንዲገዛ ከማሳወቅ ጀምሮ ያለውን (አንዳንድ ጊዜ ምርቱን በማሳየት ሊሆን ይችላል) ምርት ለመሸጥ የሚደረግ ክትትል ያመለክታል። የሽያጭ ቅድም ተከተል ያስፈለገበት ምክንያት፣ ደንበኞች ስለ ምርቶቻቸው ካወቁበት ጊዜ አንስቶ ከሽያጭ በኋላ ክትትል እስከ ማድረግ ድረስ ያለውን ሂደት እርስዎን ለማስገንዘብ ነው። ይህ ደግሞ ደንበኞች ምርትዎን እንዲገዙ ለማድረግ ሲሉ ከአንዱ ደረጃ ወደ ሌላው እንዲሄዱ ማድረግ እንዲችሉ ይረዳዎታል። የሽያጭ ቅድም ተከተል ማዘጋጀት የሚቻልባቸው በርካታ መንገዶች አሉ። ከዚህ በታች አንድ ምሳሌ ተገልጿል፡-



የኢሜይል አድራሻዎች፣ የስልክ ቁጥር የያዙ መዝገቦች፣ የንግድ ማሳበራት፣ ባዘሮች፣ ማስታወቂያና ዘመቻ

መጠይቆች፣ ቃለ ምልልሶች፣ ጥናት ማካሄድ፣ ሰው ምን መግዛት እንደሚፈልግ ምርምር ማድረግ

ምርት የሚሰራጭባቸውን መንገዶች ማስፋት፣ ለሽያጭ እንቅፋት የሚሆኑ ነገሮችን ማሸነፍ የሚቻልባቸው ዘዴዎች

ግንኙነት ከተፈጠረ በኋላ ክትትል ማድረግ፣ ምርቶች ላይ ክትትል ማድረግ፣ ማስታወቂያ፣ የተሻለውን ነገር ማሳወቅ

## መልመጃ፡-

ከላይ ያለውን ምሳሌ በመጠቀም ወይም በኢንተርኔት ላይ በሚገኝ መመሪያ በመታገዝ፣ ለአንዱ ምርትዎት የራስዎን የሽያጭ ቅደም ተከተል ያዘጋጁ። ደንበኞች ከአንዱ ደረጃ ወደ ሌላው እንዲሸጋገሩ ማድረግ የሚያስፈልግዎትን ነገር ያካትቱ።

## ምሳሌ፡-

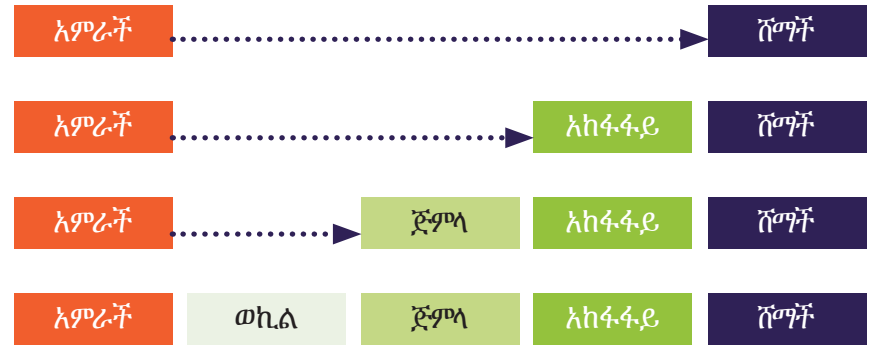
ሜሮን ደብረ ዘይት የሚገኝን አንድ የጥበብ መንደር የሚመለከት አጭር ጥናታዊ ዘገባ የሠራች የፊልም ባለሙያ ናት። ዘገባውን በፊልም እና በጽሑፍ አዘጋጅታ መሸጥ ትፈልጋለች። የምትጠቀምበት መሰረታዊ የሽያጭ ቅደም ተከተል ይህንን ሊመስል ይችላል፡-

- አመላካች የሚሆኑ ነገሮችን ማዘጋጀት፡-** የጓደኞችን፣ የዘመዶችንና ደንበኛ እንዲሆኑ የታሰቡትን ሰዎች የአድራሻ ዝርዝር ማዘጋጀት፣ በአዲስ አበባ ከሚገኙ የባህል ማእከሎች ጋር መገናኘት፣ በማኅበራዊ ድረገጾች ላይ የሚለቀቅ ማስታወቂያ ማዘጋጀት፣ ድረገፅ መክፈት፣ ወዘተ . . .
- ከአመላካች መካከል ብቁ የሆኑትን መምረጥ፡-** ከአመላካች መካከል ብቁ የሆኑትን መምረጥ፡- በኢትዮጵያ የሚገኙ ፊልሞች ሸያጭ ላይ ጥናት ማድረግ፣ የገበያውን ሁኔታ ለማወቅ እና ዋጋ እንዴት እንደሚተመን ለመገንዘብ ጥናት ማዘጋጀት
- መነጋገር፡-** ፔይፓልን ጨምሮ (ሊንኩ ድረገፅ ላይ እና ማህበራዊ ድረገጾች ላይ ይገኛል) የተለያዩ የክፍያ አማራጮችን ማዘጋጀት፣ በቀጥታ መጥተው ለሚገዙ ደንበኞች በጥሬ ገንዘብ ክፍያ እንዲፈፀም ማድረግ፣ በጽሑፍ የተዘጋጀውን የጥናት ውጤት በመላው አዲስ አበባ በሚገኙ የስነ ጥበብ ሥራ ማሳያዎች ማሰራጨት
- ክትትል ማድረግ፡-** ኢንተርኔት ላይ አድራሻቸው ላለ ሰዎች፣ በማኅበራዊ የመገናኛ አውታሮች በመጠቀምና አንዳንድ ዝግጅቶችን አደራጅተው አጭር ፊልምና ሌላ ፊልም እንዲሁም በአዲስ አበባ የሥነ ጥበብ ፕሮጀክቶችን በማቅረብ የራስዎን ሰዎች ማሰብሰብ ይችላሉ።

## ምርቴን ለደንበኞቹ በምን መንገድ ላቅርብ?

### ዘዴ 2፡-

**ምርት ማሰራጫ መንገዶች፡-** ምርትዎትን የሚያሰራጩባቸውን መንገዶች በሚመርጡበትና በሚመዘገቡበት ጊዜ የምርትዎትን ወይም የሚሰጡትን አገልግሎት አይነት፣ የደንበኞችዎትን ቁጥር፣ ደንበኞችዎት ምርትዎትን ከየት መግዛት እንደሚፈልጉ፣ ለስርጭት የሚያወጡትን ወጪ እና የገበያ ጥናትን ከግምት ውስጥ ማስገባት ይኖርብዎታል። ምርት የሚሰራጩባቸው መንገዶች ሲባል የቀጥታ ሸያጭን (አሻሻጮች፣ የግል ሱቅ፣ ድረገፅ)፣ የቸርቻሮ ሱቆችን፣ ጅምላ ሻጮችን፣ ወኪሎችን ወይም ደግሞ ሁሉንም አማራጮች በአንድ ላይ የሚያስኬዱ ነጋዴዎችን ሊያመለክት ይችላል። ከዚህ በታች ለናሙና የሚሆኑ የምርት ማሰራጫ መንገዶች ተገልፀዋል፡-



## መልመጃ፡-

በአሁኑ ወቅት ምርትዎትን በምን አይነት መንገድ ቢያሰራጩ በጣም የተሻለ እንደሆነ በማጤን ይምረጡ። አንድ ወይም ከዚያ በላይ ማሰራጫ መንገዶችን መምረጥ ይችላሉ። ምን የተሻለ ነገር በተጨማሪ ማድረግ እንደሚችሉ ያስቡ። የንግድ ሥራዎት ባደገ መጠን ምርትዎትን የሚያሰራጩባቸው መንገዶች ይበልጥ ስፋት ሊኖራቸው ይችላል።

## ምሳሌ፡-

ሜሮን ያዘጋጀችውን አጭር ፊልም በአንደኛ ደረጃ የምታሰራጩው በግል እና በድረገፅ አማካኝነት በቀጥታ በመሸጥ ነው። ሁለተኛ የምርት ማሰራጫ መንገድ ደግሞ ቸርቻሪዎች ማለትም በአዲስ አበባ የሚገኙ የስነ ጥበብ ሥራ ማሳያዎች ይሆናሉ።



# በንግድ ሥራዬ ገንዘብ ማግኘት የሚያስችሉኝ የተለያዩ መንገዶች የትኞቹ ናቸው?

## ዘዴ 3:-

**የገቢ ምንጮች:-** የገቢ ምንጮችዎትን በሚመርጡበት ጊዜ፣ ደንበኞችዎት ለምን እይነት ምርት (የተሻለ ምርት) ክፍያ ፈፅመው መግዛት እንደሚፈልጉ እንዲሁም እርስዎ በተጨማሪ ሊያቀርቡ የሚችሉትን ምርት ያጠኑ። ከዚህ በታች የቀረቡትን ጨምሮ የተለያዩ የገቢ ምንጮች አሉ:-

- በልውውጥ ሂደት ላይ የተመሠረተ:-**
  - \* ክህሎትን መሸጥ (ምርቶች)
  - \* የሥራ እቅዶችን መሸጥ
  - \* አገልግሎት መሸጥ
  - \* በድለላ የሚገኝ ክፍያ
  - \* አንድን ነገር በማስጠቀም የሚገኝ ክፍያ
  - \* የማስታወቂያ ክፍያ
- በየጊዜው የሚመጣ:-**
  - \* የኮንትራት ክፍያ
  - \* የሥራ ፈቃድ ክፍያ

በበርካታ የንግድ ተቋማት በተለያዩ መንገዶች ማለትም በክፍል በክፍል ከተቀመጡት ደንበኞች፣ ምርቶች እና የምርት ማሰራጨ ዘዴዎች ገቢ ያገኛሉ። ለእርስዎ የትኞቹ የገቢ ምንጮች ጠቃሚ እንደሆኑ ማወቅ ይገባዎታል።

## መልመጃ:-

ለእርስዎ የንግድ ሥራ የገቢ ምንጭ ሊሆኑ የሚችሉ መንገዶችን በሙሉ ይጻፉ። ዝርዝሩን ጽፎው ካጠናቀቁ በኋላ በወቅቱ በተጨማሪ ሊሠሩት ስለሚችሉት ነገር ያስቡ። የቀረውን ነገር በወደፊት እቅድዎት ውስጥ ማካተት ይችላሉ።

## ምሳሌ:-

ሜሮን በአንደኛ ደረጃ ገቢ የምታገኘው የሠራቸውን ፊልም በመሸጥ (ክህሎትን በመሸጥ) ነው። ገንዘብና ጊዜ ካላት ደግሞ፣ ፊልም የመሥራት ፍላጎት ላላቸው ሰዎች የተከታታይ ፊልም ፕሮግራሞችን ወይም የፊልም አሠራርን የሚመለከቱ ሥልጠናዎችን እንደማዘጋጀት የመሰሉ ሌሎች የገቢ ምንጮችንም ጭምር መጠቀም ትችላለች።



## መደምደሚያ

በንግድ ሥራዎት ገንዘብ ማግኘት የሚፈልጉ ከሆነ ሽያጭ ማከናወንዎት በጣም ወሳኝ የሆነ ተግባር ነው።

ሽያጭ ከመከናወኑ በፊት ደንበኞች ምን ሂደት እንደሚያልፉ ማወቅ እንዲሁም እርስዎ ሂደቱን እንደሚቆጣጠሩ እርግጠኛ መሆን ይገባዎታል።

ምርት የሚሰራጭባቸው የተለያዩ መንገዶች፣ በርካታ የገቢ ምንጮችና የተለያዩ ክፍያ የሚፈፀምባቸው መንገዶች መኖራቸው ጠቃሚ ሊሆን ቢችልም፣ እነዚህን ነገሮች በአግባቡ ለማከናወን የዚህን ያህል በቂ ገንዘብ ያስፈልግዎታል። ያለዎት የገንዘብ አቅም በተጨማሪ ምን ያህል እንደሆነና በትክክል ሊፈፅሙት የሚችሉት ነገር ምን እንደሆነ እንዲሁም በንግድ ሥራዎች የሚያስፈልግዎት ምን እንደሆነ በሚዛናዊነት ያስቡ።

የገበያ ጥናትና ሽያጭ የንግድ ሥራ ላይ ወሳኝ ተግባራት ናቸው። ይሁንና የንግድ ሥራዎትን በሚገባ ለማደራጀትና ለማስኬድ፣ የማስተዳደር ችሎታ ሊኖርዎት ይገባል። ቀጥሎ የቀረበው አስተዳደርን የሚመለከት ክፍል ይመልከቱ።

# አስተዳደር

ይህ ምእራፍ የንግድ ሞዴል ንድፍ ውስጥ ያለውን ወሳኝ ግብዓቶች እና አጋሮች ክፍል ለመሙላት ይረድዳል።

በንግድ ሥራ አስሪዳደር ረገድ ካሉት ችግሮች መካከል ከባድ የሆነው ሰዎችን ማስተዳደር ነው። የሰው ኃይል አስተዳደር የሚባለው የሠራተኞችን ውጤታማነት በማሳደግ የድርጅቱን ምርታማነትን የላቀ ደረጃ ላይ ለማድረስ በድርጅቱ ውስጥ ያሉትን ሰዎችን ለመምራት የተቀየሰ መደበኛ አሠራር ነው። አንድ የንግድ ሥራ የአንድ የንግድ ሥራ ጥሩነት የሚለካው በሚያቀርባቸው ምርቶችና/ በሚሰጣቸው አገልግሎቶች ነው፤ ምርቱና አገልግሎቱ ደግሞ ምርቱን በሚያመርቱትና አገልግሎቱን በሚያቀርቡት ሰዎች ላይ ሙሉ በሙሉ የተመካ ነው። መልካም የሰው ኃይል አስተዳደር እንዲኖር የሚያስችለው ቁልፍ ነገር ትክክለኛ ሰዎችን መቅጠር እንዲሁም ጥሩ ምሳሌ የሚሆን አመራር በመስጠት ጤናማ እና ምርታማ ድባብ መፍጠር ነው።

## በአስተዳደር ሥር ከሚገኙት ወሳኝ ትምህርቶች እና ተግባራት መካከል የሚከተሉት ይገኙበታል፡-

የፈጠራ ሥራ ንግድ ማካሄድ የተለያዩ የሥራ እቅዶችን፣ ኃላፊነቶችንና ሥራዎችን በአንድ ላይ ማስፈጸምን ይጠይቃል። እነዚህን ነገሮች በአግባቡ ለመወጣት ደግሞ የማስተዳደር ችሎታ ያስፈልጋል። አስተዳደር፣ የድርጅቱን ግቦችና እቅዶች ለማሳካት የተለያዩ ሥራዎችንና ሰዎችን የማደራጀትና የማስተባበር ሥራ ማለት ነው።

**እቅድ ማውጣት፡-** ወደፊት ሊያጋጥሙ የሚችሉ ችግሮችን እየመገሙና ሊከሰቱ የሚችሉ ነገሮች አስቀድሞ እያሰቡ ንግዱ ምን ደረጃ ላይ መድረስ እንዳለበት መወሰን እና የታሰበው ደረጃ ላይ ለመድረስ አስፈላጊ የሆኑትን ቅደም ተከተሎች መምረጥ ።

**ማደራጀት፡-** አላማን ለማሳካት በተጨማሪ ያለውን ቁሳቁስ እንዲሁም ያለውን የሰው ኃይል እና ገንዘብ ማቀናጀት፣ ያሉትን ሃብቶች በተሻለ መንገድ መጠቀም፣ እድገት ማምጣትና የሥራ መስፋፋት ማስገኘት እንዲሁም ሠራተኞችን በአግባቡ መያዝ። ማደራጀት ሲባል ግለሰቦች እና የመሥሪያ ቤቱ የተለያዩ ዘርፎች የሚሠሩቸውን መደበኛ ሥራዎች ማዘጋጀት እና መደበኛ በሆነ መንገድ ሪፖርት የሚደረግበትን የግንኙነት መስመር መፍጠር ሊያካትት ይችላል፤ ማደራጀት የሚከተሉትን ነገሮች ያካትታል፡- ለግለሰቦችና ለሥራ ዘርፎች የሥራ ክፍፍል መመደብ፣ ማን በማን ሥር እንደሆነ ማሳወቅ (ይህም የሥልጣን ደረጃዎችን፣ ያሉትን የሥልጣን ተዋረዶች ብዛትና የሥራ አመራሮች የሚቆጣጠሩን ቦታ ይጨምራል) እንዲሁም በሁሉም የሥራ ዘርፎች ሠራተኞችን በጥሩ ሁኔታ ለማቀናጀት አሠራር መንደፍ።

**ቁጥጥር፡-** የታለመውን አላማ እና እቅድ ከተደረሰበት ነገር ጋር ለማወዳደር እንዲቻል፣ የታቀደው ነገር ላይ እንዳይደረስ ምክንያት የሆነውን ነገር መለየትና የእርምጃ እርምጃ መውሰድ። ቁጥጥር የሚደረግበት ቅደም ተከተል ቀጥሎ ያሉትን ነገሮች ይጨምራል፡-1) ጥራትንና ብዛትን የሚመለከቱ የአፈፃፀም ደረጃዎችን ማዘጋጀት፣ 2) በትክክል የተፈጸመውን ነገር መለካት፣ 3) በትክክል የተፈጸመውን ነገር ከተዘጋጀው የአፈፃፀም ደረጃ ጋር ማወዳደር፣ 4) ስኬት ያልተገኘበትን ምክንያት መገምገም፣ እንዲሁም 5) የእርምጃ እርምጃዎችን መውሰድ።

**አመራር፡-** ሠራተኞች የድርጅቱን ግቦች ማሳካት እንዲችሉ ለማነሳሳት ተጽእኖ የመፍጠር ዘዴ መጠቀም። የአመራር ሥራ ራዕይ ማዘጋጀትን፣ ንግዱም ሆነ ሠራተኞች ለስኬት እንዲበቁ የሚረዱ ሥራዎችን ማዘጋጀትን፣ ምርታማ ለመሆን የሚረዱ መልካም ባህርያትን መቅረፅን፣ የሥራ ባልደረቦች ለችግሮች መፍትሄ የሚሆኑ ነገሮችን አጥብቀው እንዲፈልጉ ማነሳሳትን እንዲሁም ቡድኑ በጥሩ መንፈስ በህብረት እንዲሠራ መፍቀድና ድጋፍ ማድረግን ይጨምራል።

# ለንግድ ሥራዬ ጥሩ እቅድ እንዳወጣሁ ለማረጋገጥ ምን ማድረግ እችላለሁ?

## ዘዴ 1:-

ጥንካሬን፣ ድክመትን፣ አጋጣሚዎችንና ስጋቶችን መገምገም፡- ለንግድ ሥራዎት እቅድ ከማውጣትዎት አስቀድሞ ሥራው በአሁኑ ጊዜ ምን ሁኔታ ላይ እንደሚገኝ መገምገም ይኖርብዎታል። ይህ የተደራጀ የግምገማ ዘዴ የድርጅትዎን ጥንካሬና ድክመት እንዲሁም ድርጅትዎ ያሉትን አጋጣሚዎችና የተጋረጡበትን ስጋቶች ለመገምገም የሚረዳ ነው። ይህ የግምገማ አይነት የንግድ ሥራን፣ ምርትን ወይም ግለሰብን ለመገምገም ጥቅም ላይ ሊውል ይችላል።

<p><b>ጥንካሬዎች (Strengths)</b></p> <p>ከሌሎች በተሻለ መልኩ ጥሩ የሆኑበት ክፍል ወይም ድርጅቱ ከሌሎች በተሻለ መልኩ ያለው ጥቅም</p>	<p><b>ዕድሎች (Opportunities)</b></p> <p>አስተዋፅኦ በማድረግ የድርጅትዎን ጠንካራ ጎኖች ሊገነቡ የሚችሉ ውጫዊ ሁኔታዎች</p>
<p><b>SWOT</b></p>	
<p><b>ድክመቶች (Weaknesses)</b></p> <p>መሻሻል የሚገባቸው ቦታዎች</p>	<p><b>አደጋዎች (Threats)</b></p> <p>ሊከሰቱ የሚችሉ ችግሮች / ድርጅታችሁ ሊገጥመው የሚችሉ አደጋዎች</p>

## መልመጃ:-

የንግድ ሥራዎት በአራቱ መሰረታዊ የመገምገሚያ ስልቶች ይገምገሙ፡- ጥንካሬ፣ ድክመት፣ አጋጣሚዎችና ስጋቶች። ስለዚህ መገምገሚያ ስልት (SWOT analysis) ይበልጥ ለማወቅ ኢንተርኔት ላይ ይመልከቱ።

# ትክክለኛ ሠራተኞችን እንደቀጠርኩ በምን ማረጋገጥ እችላለሁ?

## ዘዴ 2:-

**ዝርዝር ማዘጋጀት:-** ዝርዝር ማዘጋጀት ነጥቦችን ለመለየትና ሃሳብዎትን ለማደራጀት ላቅ ያለ ጠቀሜታ አለው። ሠራተኛ ለመቅጠር ሲያስቡ ምን የሚሠራ ሰው እንደሚፈልጉ ያስቡ። ሁሉም አነስተኛ የንግድ ሥራዎች የሕግ አማካሪ፣ ከገንዘብ ጋር የተያያዘ ምክር የሚሰጥ፣ የሒሳብ ሠራተኛ፣ አስተዳዳሪ እና ንግዱ እንዲስፋፋ የሚረዳ ሠራተኛ ያስፈልጋቸዋል። ከዚህም በላይ፣ በፈጠራ ሥራ ንግዶች ውስጥ የፈጠራ ሥራ ባለሙያዎች ማለትም ንድፍ አውጪዎች፣ የእጅ ሥራ ባለሙያዎች፣ አምራቾችና ሥራ አስኪያጆች ያስፈልጋሉ። አብዛኛውን ጊዜ ባለሀብቶች እነዚህን ሚናዎች መሸፈን ይኖርባቸዋል አሊያም የሚሸፈኑበትን መንገድ መዘየድ ይኖርባቸዋል፤ ለምሳሌ ያህል፣ የሥራ ተለማማጆችን መቅጠር እና/ ወይም ፈቃደኛ የሰው ኃይል መጠቀም፣ ምርትን በአገልግሎት መቀየር፣ በንግዱ ውስጥ ትንሽ ድርሻ እንዲኖረው በማድረግ በሥራ ማሳተፍ እንዲሁም በየጥረጅክቱ ከሸሪኮች ጋር መሥራት።

የሚቀጥሯቸውን ሰዎች የሥራ መስክ ከመምረጥ በተጨማሪ አመለካከታቸውን፣ ራእያቸውን፣ ስብእናቸውንና ችሎታቸውን ከግምት ውስጥ ማስገባት ይኖርብዎታል። የሥራ ቡድኑን በሚያቋቋሙበት ጊዜ ሊታሰቡ የሚገባቸው ተጨማሪ ነገሮች፡- ተመሳሳይ የሆነ የንግድ ሥራ ራእይ እና ተልእኮ መያዝ ይገባል፣ ለሥራ መደቡ የሚፈለገው ችሎታና ስብእና መኖር አለበት፣ ከንግድ አሠራር ጋር ተስማምቶ መጓዝ ያስፈልጋል እንዲሁም ለሚያዘጋጁት የሰው ኃይል የማህልጠኛ ፕሮግራሞች አይነት ዋጋ ማውጣት።

## መልመጃ:-

በአሁኑ ጊዜ የንግድ ሥራዎትን ለማካሄድ የሚያስፈልጉዎትን ሠራተኞች/ሥራዎች በዝርዝር ይጻፉ። ራስዎን ለሠራተኛው የሚችሏቸውንና የሌላ ሰው እርዳታ የሚፈልጉባቸውን የሥራ ዓይነቶች ይጻፉ።

በመቀጠልም ከንግድ ሥራ ተልእኮ፣ ራእይና ፍላጎት አንፃር አስፈላጊ ናቸው ብለው የሚያስቧቸውን የግል ባህርያትና ችሎታዎች ሌላ ቦታ ላይ ይጻፉ። በአብዛኛው ለእያንዳንዱ የሥራ መደብ የሚፈለገው ባህርይና ችሎታ ይለያያል።

እነዚህ መረጃዎች ምን ዓይነት ሠራተኛ እንደሚያስፈልግዎት የተሟላ ግንዛቤ ይሰጡዎታል እንዲሁም ሠራተኛ በሚቀጥሩበት፣ የሥራ መደብ ማስታወቂያ በሚያውጡበትና ሠራተኛ ለመቅጠር የሚያስፈልገው ቃለ መጠይቅ በሚያዘጋጁበት ጊዜ እንደ መመሪያ ሆነው ያገለግሉዎታል።

# ምሳሌ:-

ግርማ የሚታዩ የጥበብ ውጤቶችን የሚሠራ የጥበብ ባለሙያ ሲሆን በተለይ ደግሞ በተወሰነ ቦታ ላይ የሚቀመጡ ትልልቅ ስእሎችን ይሠራል። የጥበብ ሥራዎቹን የሚሠራው በቤተ መዘክሮች ውስጥ ነበር፤ አሁን ግን ለንግድ ቤቶች፣ መንግስታዊ ላልሆኑ ድርጅቶች እና በአዲስ አበባ ለሚገኙ አለም አቀፍ ድርጅቶች ማስታወቂያዎችን በመትከል ይሠራል። ግርማ የሕግ ምክር እንደሚያስፈልገው ያውቃል። በመሆኑም ሃላፊነት የሚሰማው፣ በሥራው ውጤታማ የሆነ፣ ከንግድ ተቋማትና መንግስታዊ ካልሆኑ ድርጅቶች እና ከስነጥበብ ባለሙያዎች ጋር ጥሩ ግንኙነት ማድረግ የሚችል እንዲሁም በአጭር ጊዜ ውስጥ ሊገኝ የሚችል ልምድ ያለው ጠበቃ በጊዜያዊነት መቅጠር ይፈልጋል። ከዚህም ሌላ ግርማ ቋሚ የጥበብ ሥራዎችን በመፍጠር ረገድ የሚረዳውን ስው መቅጠር ይፈልጋል። ጥሩ አቋም ያለው፣ ቢያንስ 35 ኪሎ ሊሸከም የሚችል፣ በሥነ ጥበብ ሙያው የንግድ ሥራንና የእድገት ውጥኖችን የመደገፍ ራእይ እንዳለው የማወቅና የመቀበል ፍላጎት ያለው ልምድ ያካበተ በደጅም መቅጠር ይፈልጋል።

## ሠራተኞቹን ማነሳሳትና ምርታማነታቸውን ማሳደግ የምችለው እንዴት ነው?

### ዘዴ 3:-

**የአፈፃፀም አስተዳደር:-** ሠራተኞችን ማነሳሳትና ምርታማነትን ማሳደግ የሚቻልበት ውጤታማ መንገድ፣ የሥራ እቅድና የግምገማ መስፈርቶች በሚዘጋጁበት ጊዜ ሠራተኞች እንዲሳተፉ ማድረግ እንዲሁም የአፈፃፀም ውጤት በሚገመገምበት ጊዜ ቋሚና ግልፅ የሆነ የግንኙነት መስመር እንዲኖር ማድረግ ነው።

የአፈፃፀም አስተዳደር ማለት አስተያየት የሚሰጥበት፣ ተጣያቂነት ያለበት እና የአፈፃፀም ውጤቶች በጽሑፍ የሚሰፍሩበት እንዲሁም ግቦችና አላማዎች ጥሩ እና ውጤታማ በሆነ መልኩ እንደተሳኩ የሚረጋገጥበት ሂደት ነው። መልካም በሆነ የአፈፃፀም አስተዳደር ሂደት ውስጥ የሥራ አስኪያጆችና የሠራተኞች የጋራ አስተዋፅኦ ካለ፣ የሠራተኞች ሥነ ምግባርና ተሳትፎ እየጨመረ ይሄዳል እንዲሁም በቀላሉና ውጤታማ በሆነ መልኩ ግብዎት ላይ እንዲደርሱ ያስችልዎታል።

ከአፈፃፀም አስተዳደር ዋና ዋና ክፍሎች ውስጥ የሚከተሉት ይገኙበታል:-

- \* የሥራ እቅድ ማውጣት
- \* አፈፃፀምን መቆጣጠር
- \* አፈፃፀምን መገምገም/ደረጃ መስጠት
- \* መልካም አፈፃፀም ላሳዩ ሽልማት መስጠት

ይህ ለውጥ ካለመጣ ለቦታው የሚመጥን የተሻለ ነገር ይፈልገ።

### መልመጃ:-

ለንግድ ሥራዎት ሊደረስበት የሚችልና ወደፊት እያደገ የሚሄድ የአጭርና የረጅም ጊዜ የሥራ እቅድ፣ መቆጣጠሪያና መገምገሚያ ዘዴ በጋራ ለማዘጋጀት ከሠራተኞችዎት ጋር የተወሰነ ጊዜ አብረው ያሳልፉ። እነዚህን ዘዴዎች ለማዘጋጀት ጊዜ ይጠይቃል፤ ከተዘጋጀም በኋላ ቢሆን ለውጥ ማድረግ ሊያስፈልግ ይችላል። ይህ ሁኔታ ክፍት የግንኙነት መስመር እንዲኖርና አፈፃፀምን አዘውትሮ ለመቆጣጠር የሚያስችል ነው።

### ዘዴ 4:-

**ሽልማቶች:-** ቡድንዎት ደስተኛና ተሳታፊ ሆኖ እንዲቀጥል ማድረግ የሚችሉባቸው በርካታ መንገዶች ያሉ ሲሆን ከእነዚህ አንዱ ደግሞ ጥሩ አፈፃፀም ላሳዩ ሽልማት መስጠት ነው። ሽልማት ሲባል የገንዘብ ስጦታ መስጠት ማለት ብቻ ሳይሆን ልጆችን መንከባከብ፣ ስጦታዎች መስጠት፣ የስልጠና እድል መስጠት (ሠራተኛው በወቅቱ ካለበት የሥራ መደብ ከፍ እንዲል ማድረግ) እና እድገት የሚገኝባቸውን እድሎች መስጠት (ግለሰቦች በትምህርትና በስልጠና ፕሮግራሞች እንዲካፈሉና በንግድ ድርጅቱ ውስጥ ከፍተኛ የኃላፊነት ቦታ ላይ እንዲሠሩ አጋጣሚ መስጠት) ነው።

### መልመጃ:-

ለሠራተኞችዎት የተለያዩ ስጦታዎችን የመስጠት ስልጣን አለዎት እንበል። በጥቂት ገንዘብም እንኳን መልካም አፈፃፀም ላሳዩ ስጦታ መስጠት የሚችሉባቸው መንገዶች አሉ። ወዳጆችዎት እና የሚያውቋቸው ሰዎች ለሠራተኞችዎት ስጦታ በመስጠት ረገድ እርዳታ ሊያበረክቱልዎት ይችላሉ። ምናልባት ፎቶግራፍ አንሺ ጓደኛ ካለዎት በነፃ ወይም በቅናሽ ዋጋ የሠራተኛዎትን ቤተሰብ ፎቶ ሊያነሳልዎት ወይም ሌላው ጓደኛዎት ሠራተኛዎትን ሊያስለጥንልዎት አሊያም ደግሞ ምግብ ቤት ያለው ጓደኛዎት በነፃ ራት ሊጋብዝልዎት ይችላል። አዳዲስ ነገሮችን ይፍጠሩ!

**ምሳሌ:-**

ግርማ ሊሰጥ ከሚችላቸው ስጦታዎች ውስጥ ሠራተኞቹ የብረታ ብረት ሥራ ስልጠና እንዲያገኙ ማድረግ እና ከደንበኞችና ከሥራ አጋሮች በቅናሽ ወይም በነፃ የሚገኙ ስጦታዎችን መስጠት ይገኙበታል።

**መልመጃ:-**

ከላይ ያለውን ባለቀለም የባህርይ መፈተሻ በመጠቀም የትኛው ቀለም (ቀለሞች) እርስዎን እንደሚወክል ይወቁ። ይህ ምን ዓይነት አመራር ሰጪ እንደሆኑ እንደሚገልፅ ያስቡ። ጠንካራ እና ደካማ ጎኖችዎትን ይፃፉ። ምን ዓይነት አመራር ሰጪ መሆንዎትን ለማወቅ፣ ከዚህ በታች የአመራር ሰጪዎችን አመዳደብ በሚመለከት የቀረበውን መሰረታዊ ሃሳብ ይጠቀሙ።

**ምን ዓይነት አመራር ሰጪ ነኝ? ጠንካራ ጎኖቼና ድክመቶቼ ምን ምን ናቸው?**

**ዘዴ 5:-**

**ባለቀለም የባህርይ መፈተሻ:-** ሥራዎችን እንዴት እየሠሩ እንዳሉና ምን ዓይነት አመራር ሰጪ እንደሆኑ ራስዎትን ለመፈተሽ የሚያስችሉ በርካታ የግል ባህርይ መፈተሻ ዘዴዎች በኢንተርኔት ላይ የሚገኙ ሲሆን ከእነዚህ መካከል ባለቀለም የባህርይ መፈተሻ ይገኝበታል። የእርስዎ የአመራር ስልት የእርስዎ ማንነት መገለጫ ሲሆን የእርስዎ ማንነት/የእርስዎ የአመራር ስልት ደግሞ በሠራተኞችዎት እና በድርጅቱ አሠራር፣ ስነምግባርና ተሳትፎ ላይ ተፅእኖ በማድረግ የንግድ ድርጅትዎን ባህርይ ይወስነዋል፤ በመሆኑም ይህ ባለቀለም የባህርይ መፈተሻ ጠቃሚ መሣሪያ ነው። ከዚህ በታች ባለቀለም የባህርይ መፈተሻ ቀርቧል።

**ነገሮችን የሚያስጀምር አመራር ሰጪ:-** ብቃትንና ራስን መምራት ከሌሎች ይጠብቃል ራሱም ምሳሌ ይሆናል። ይህ በአንድ ሃረግ ቢገለፅ “አሁኑኑ እኔ የማደርገውን አድርገ” ማለት ይሆናል።

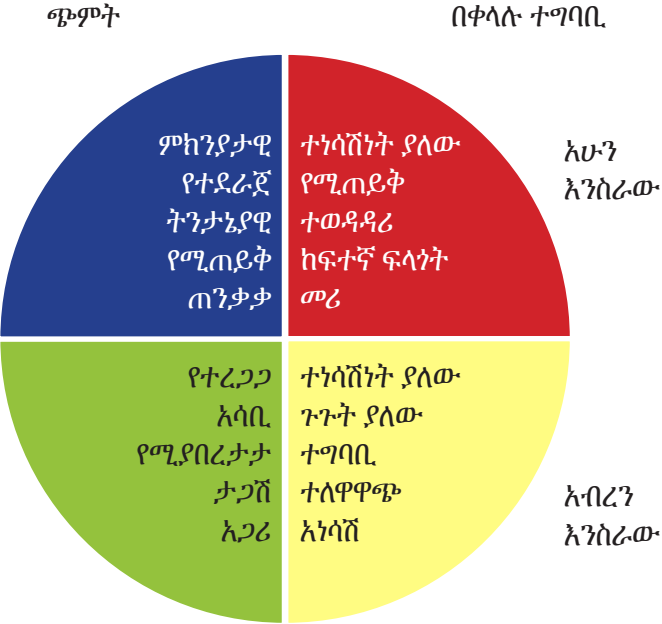
**ጠንካራ የሆነ አመራር ሰጪ:-** ሠራተኞቹ የጋራ ራእይ እንዲኖራቸውና ያነቃቃል፤ እንዲሁም እያንዳንዱ ሠራተኛ በራሱ ዘዴ የመጨረሻው ግብ ላይ እንዲደርስ ትኩረት ሰጥቶ ይሠራል። ይህ በአንድ ሃረግ ቢገለፅ “ከእኔ ጋር ኑ” ማለት ይሆናል።

**ሌሎችን የሚያሳትፍ አመራር ሰጪ:-** በድርጅቱ ውስጥ ወዳጃዊ መንፈስና ድርጅቱ የእኔ ነው የሚል ስሜት እንዲኖር የሚረዳ ስሜታዊ ትስስር ለመፍጠር ይሠራል። ይህ በአንድ ሃረግ ቢገለፅ “ቅድሚያ ለሰዎች” ማለት ይሆናል።

**የሚያሰለጥን አመራር ሰጪ:-** ሰዎችን ለወደፊቱ ጊዜ ያዘጋጃል። ይህ በአንድ ሃረግ ቢገለፅ “ይህንን ሞክሩ” ማለት ይሆናል።

**አምባገነን አመራር ሰጪ:-** ፈጣን ምላሽ ይፈልጋል። ይህ በአንድ ሃረግ ቢገለፅ “አድርጉ ያልኩትን ነገር አድርጉ” ማለት ይሆናል።

**ዲሞክራሲያዊ የሆነ አመራር ሰጪ:-** ሌሎችን በማሳተፍ ስምምነት ላይ ይደርሳል። ይህ በአንድ ሃረግ ቢገለፅ “ምን ይመስላችኋል?” ማለት ይሆናል።



**ምሳሌ:-**

ግርማ በቀዩ እና በቢጫው የባህርይ ደረጃ መፈተሻ አካባቢ ላይ ራሱን መድቧል፤ ግርማ ነገሮችን የሚያስጀምር አመራር ሰጪ እና አምባገነን አመራር ሰጪ እንደሆነ ያምናል። ጠንካራ ጎኖቹ ደግሞ ትጉህ ሠራተኛ፣ ከፍተኛ ኃይል ያለው፣ ብቃትን የሚፈልግ እና ምን ጊዜም ቢሆን የጀመረውን የሚጨርስ መሆኑ ነው። ዋነኛ ድክመቱ ደግሞ የሃሳብ ግንኙነት የሚያደርግበት መንገድ ነው። ከፍተኛ ኃይል ያለው በመሆኑ የቡድኑን አባላት ማዳመጥ እንዳለበት አንዳንድ ጊዜ ይዘነጋል። ለጥራት ያለው ቁርጥ አዳምና ጠንካራ ፍላጎት አልፎ አልፎ በሥራ በታው ውጥረት ሊፈጥር ይችላል።



**መደምደሚያ፡-**

አስተዳደር ውስብስብ ነገር ቢሆንም የንግድ ሥራ ለማካሄድ አስፈላጊ ነገር ነው። ፅንሰ ሃሳቦቹን ይወቋቸው እንዲሁም ተግባራዊ ማድረግዎትን ይቀጥሉ። በዚህ መሃል፣ ሙያዊ ሐሳብ ከሚሰጥ ሰው በነፃ እርዳታ ማግኘት የሚቻልባቸው መንገዶች አሉ፣ የባለሙያ እርዳታ ለማግኘት የፈጠራ ውጤት የሆኑ አገልግሎቶችን መስጠት፣ የባለሙያ እርዳታ ለማግኘት በንግዱ ውስጥ ትንሽ ድርሻ መስጠት፣ እንዲሁም ኢንተርኔት ላይ ጥናት ማካሄድ ናቸው።

ጤናማ፣ አበረታችና ምርታማ የሥራ ድባብ መፍጠር የንግድ ሥራዎች እንዲሳካ የሚረዱ ወሳኝ ነገሮች ናቸው።

በጥቅሉ ሲታይ ጥሩ አመራር ሰጪዎች ዘወትር ራዕይቸውን ያሳውቃሉ፣ አብረዋቸው የሚሠሩት ሰዎች የሚሰጡትን ሃሳብ ከልብ ያዳምጣሉ፣ ጠንክረው ለረጅም ሰአታት ይሠራሉ፣ ሰዎችን በማመን ትክክለኛ ነገር እንዲያደርጉላቸው ውክልና ይሰጣሉ፣ አዘውትረው አስተያየት ይሰጣሉ እንዲሁም ኃላፊነት ይወስዳሉ።

የሚሰጡት አመራር ጥሩ እንዳልሆነ ከሚያሳዩት ምልክቶች መካከል ሠራተኞች በየጊዜው ሥራ የሚለቅቁ መሆኑ፣ ከሠራተኞች ጋር ምንም ግንኙነት አለመኖሩ፣ የመፍራት ወይም የመናደድ ስሜት፣ ሁልጊዜ መዘግየት እና ሁሉም አስፈላጊ ግብአቶች ቢኖሩም ግብዎት ላይ መድረስ አለመቻል ይገኙበታል።

ምርጥ የአተዳደር ስልትን የሚያክል ነገር የለም። ውጤታማ የሚያደርገውን ይህንን ስልት ሁኔታዎችንና የተካተቱትን ሰዎችን መሰረት በማድረግ ይጠቀሙበት።

ንግድን በስኬት ለማስተዳደር ገንዘብም ያስፈልጋል። ቀጣዩ ምእራፍ ገንዘብን በሚመለከት እንዴት እቅድ ማውጣት፣ እንዴት መቆጣጠርና ሥራ ላይ ማዋል እንደሚችሉ ጠለቅ ያለ እውቀት ይሰጥዎታል።

# የገንዘብ አስተዳደር

ይህ ምዕራፍ የንግድ ሞዴል ንድፍ ሲያወጡ ወጪውን የሚመለከተውን ክፍል ለማዘጋጀት ይረዳዎታል።

የገንዘብ አስተዳደር ማለት የገንዘብ አያያዝ ሳይንስ ሲሆን ንግዱ የሚያስገባውን ገንዘብና ለንግዱ የሚወጣውን ገንዘብ መጠን ለማወቅና ለመከታተል የሚያስችል ዘዴ ነው። ድርጅቱ ገንዘብ የሚያገኘው ከየት እንደሆነ፣ ገንዘቡ የት እንደገባ እና ምን ላይ እንደዋለ ማወቅ የንግዱን ሕልውና ለመቆጣጠር ወሳኝ ነገር ነው።

## ከገንዘብ አስተዳደር ጋር የተያያዙ መታወቅ ያለባቸው መሠረታዊ ነገሮችና እንቅስቃሴዎች የሚከተሉትን ያካትታሉ፡-

- \* በጀት ማውጣትና መተንበይ
- \* የሒሳብ መዝገብ አያያዝ
- \* የሒሳብ ሪፖርት
- \* ሒሳብ ማወራረጃ
- \* የገቢ ሒሳብ መግለጫ/የትርፍና የኪሳራ ሒሳብ መግለጫ
- \* የጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴ መግለጫ
- \* የጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴ ክትትል

የሒሳብ አሠራር እንዴት እንደሆነ የማያውቁ ከሆነ የንግዱን ትርፋማነት በተመለከተ ትክክለኛውን መረጃ መናገር አይችሉም።

- \* **በጀት ማውጣትና መተንበይ፡-** በጀት በተወሰነ የጊዜ ገደብ ውስጥ (በአብዛኛው አንድ አመት) የድርጅቱ ገንዘብ ምን መልክ እንደሚኖረው እንደሚጠብቁ የሚገለጹበት ዝርዝር የገንዘብ አስተዳደር መግለጫ ነው። በጀቱ የድርጅቱን ገቢ፣ ወጪ፣ የጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴና የገንዘብ ሁኔታ በዝርዝር ማካተት ይኖርበታል። ትንበያ ደግሞ በሦስት ወይም ከዚያ በላይ በሆነ መት ውስጥ ቁልፍ የገቢ ምንጮችና አጠቃላይ ወጪዎች ምን ደረጃ ላይ እንደሚደርሱ የሚሰላበት አሠራር ነው።
- \* **የሒሳብ መዝገብ አያያዝ፡-** የተካሄዱትን የገንዘብ ዝውውሮችና ከንግዱ ጋር የተያያዙ መረጃዎችን በየዕለቱ መዝገብ ላይ ማስፈር ማለት ነው። ግዢም ሆነ ሽያጭ ማንኛውም የገንዘብ ዝውውር መመዝገብ ይኖርበታል።
- \* **የሒሳብ ሪፖርት፡-** የንግድ እንቅስቃሴዎችንና ወጪዎችን የያዘ የተሟላ የሒሳብ መዝገብ ሲሆን የድርጅቱን ገንዘብ ነክ ጉዳዮች ለመቆጣጠር ያስችላል። የሒሳብ ሪፖርት የሚዘጋጀው ንግዱ ምን ያህል ገቢ እያሰገኘ እንደሆነ ለመከታተልና ለመከለስ በተጠናቀቁት ሰነዶችና መዝገቦች ላይ ተመሥርቶ ነው። ገንዘብ ነክ የሒሳብ መግለጫዎች መሠራት ያለባቸው በየአመቱ በሒሳብ ባለሙያ ነው። የሒሳብ መግለጫዎች የሚከተሉትን ያካትታሉ፡-
  - \* **የሒሳብ ማወራረጃ፡-** በተወሰነ ቀን ላይ ያለውን የንግዱን የገንዘብ ሁኔታ፣ በእጅ ላይ ያለውን ጥሬ ገንዘብ፣ ያልተመነዘሩ ቼኮች እና ባለቤቱ በንግዱ ውስጥ ያለው ድርሻ በአጭሩ ያሳያል።
  - \* **የገቢ ሒሳብ መግለጫ/የትርፍና የኪሳራ ሒሳብ መግለጫ፡-** ከላይ በሰፊው የጊዜ ገደብ ውስጥ ከሥራው የተገኘውን ትርፍ ያሳያል።
  - \* **የጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴ መግለጫ፡-** ከላይ በሰፊው የጊዜ ገደብ ውስጥ ከሥራው ጋር በተያያዘ የገባውንና የወጣውን ገንዘብ ያሳያል።

\* የጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴ ክትትል፡- ከሥራው ጋር በተያያዘ ያለው አጠቃላይ የገንዘብ እንቅስቃሴ ሲሆን ንግዱ በማንኛውም ጊዜ በእጅ ላይ የሚኖረውን ገንዘብ መገመት ያስችላል፤ የጥሬ ገንዘብ ገቢና ወጪው አካሄድ እንዲሁም ሊያጋጥም የሚችለውን የጥሬ ገንዘብ እጥረት ወይም መትረፍ ለመመዘን ያስችላል። የንግድ ሥራው ገቢ እያስገኘ ቢሆንም እንኳ ለኪሳራ ሊዳረግ ይችላል፤ ይህ የሚሆነው በተለይ ድርጅቱ እዳ ካለበት ወይም ደንበኞች ክፍያ በወቅቱ የማይፈጽሙ ከሆነ ነው። ጥሬ ገንዘብ የሚገባበትንና የሚወጣበትን ጊዜ በጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴ ክትትል አማካኝነት መረዳት መቻል በጣም አስፈላጊ የሆነው በዚህ ምክንያት ነው።

**ወርሃዊና አመታዊ የሽያጭ ገቢ ምንድን ነው?**

**ዘዴ 1፡-**

በጀት፡- በጀት ማውጣት ንግዱ በተወሰነ ጊዜ ውስጥ ከገንዘብ አንጻር ምን ሁኔታ ላይ እንደሚገኝ እንዲያውቁ ይረዳዎታል። ገቢ ሲባል የተሸጡ ዕቃዎች ብዛት፣ በዕቃው ዋጋ ሲባዛ ማለት ነው።

በጀት ሲያወጡ ሊያጋጥሙ የሚችሉ ሦስት አማራጮችን ማዘጋጀት በጣም ጥሩ ነው። በእውነታው ላይ የተመሠረተ፣ ክፍተኛ ትርፍ የሚያስገኝና ለኪሳራ የሚዳርግ ሁኔታ።

**መልመጃ፡-**

ከታች የቀረበውን ሰንጠረዥ ተጠቅመው ለሦስቱ ዓይነት ሁኔታዎች የወርና የአመት የገቢ እቅድዎትን ያስሉ።

	ሀ በወር ውስጥ ለመሸጥ የታቀደው	ሰ የአንድ ዋጋ	ሐ በወር ለመግዛት የታቀደው ገቢ = (ሀ ሲባዛ በ ሰ)	መ በአመት ለመግዛት የታቀደው ገቢ = (ሐ ሲባዛ በ 12)
በእውነታው ላይ የተመሠረተ				
ክፍተኛ ትርፍ የሚያስገኝ				
ለኪሳራ የሚዳርግ ሁኔታ				

**ዘዴ 2፡-**

**መልመጃ፡-**

**ምሳሌ፡-**

ወጪ ማስላት፡- ምርት በሚመረትበትና በሚሸጥበት ጊዜ የሚያጋጥሙ ሁለት ዓይነት ወጪዎች አሉ፡- ተለዋዋጭ/ቀጥተኛ ወጪ እና ቋሚ/ቀጥተኛ ያልሆነ ወጪ። ተለዋዋጭ/ቀጥተኛ ወጪ ምርት በማምረትና በመሸጥ የሚከሰጥ ወጪ ሲሆን ምርቱን ለማምረት/አገልግሎቱን ለመስጠት ሥራ ላይ የዋለውን ማንኛውንም ጥሬ እቃ፣ የሰው ኃይል፣ የኃይል ፍጆታ፣ ማሽኒያ፣ ምርቱን ማድረግ፣ የሽያጭና የድርሻ ክፍያ ወጪዎችን ያካትታል። ቋሚ/ቀጥተኛ ያልሆነ ወጪ ሥራውን ለማስኬድ የወጡ ወጪዎችን የያዘ ሲሆን ምርት አመረታችሁም አላመረታችሁ ቤት ኪራይ እንዲሁም የሙብራት፣ ውሃና ስልክ ወጪዎች፣ ኢንሹራንስ፣ የሥራ አመራርና አስተዳደር ወጪዎችን ያካትታል።

ወጪ ተደርገው ሊያዙ እንደሚችሉ የሚያስቧቸውን ነገሮች በሙሉ በዝርዝር ይጻፉ፤ ከዚያም ወጪውን ከፋፍለው ወርሃዊውንና አመታዊውን ወጪ ያስሉ።

ከዚህ በታች አዲስ አበባ ውስጥ የሚገኝ ጨዋታ የሚያዘጋጅ የፈጠራ ሥራ ድርጅት ተለዋዋጭና ቋሚ ወጪዎች በምሳሌነት ቀርቦዋል።

ቋሚ ወጪ	ወርሃዊ	ዓመታዊ
የቢሮ ኪራይ	5,000	60,000
ኢንተርኔት	3,000	36,000
ስልክ	1,000	12,000
Apple Store የደንበኝነት ክፍያ	189	2,268
	9,189	110,268
ተለዋዋጭ ዋጋ	ወርሃዊ	ዓመታዊ
የጨዋታ ፕሮግራም አድራጊ ግራፊክ ዲዛይነር	5,000	60,000
Play Store ማስታወቂያ	3,000	36,000
የማስታወቂያ ክፍያ	3,000	36,000
(በራሪ ወረቀቶች ተለጣፊዎች ...)	16,000	192,000



## አንድ ምርት ለማምረት ምን ያህል ገንዘብ ይፈጃል?

### ዘዴ 3:-

የአንዱ ምርት ወጪ ቀመር:- ተለዋዋጭ ወጪዎችዎትን ካወቁ አንዱ ምርት ምን ያህል ገንዘብ እንደሚያስወጣዎት ማስላት ይችላሉ።

የአንዱ ወጪ = ተለዋዋጭ ወጪ ሲካፈል የዕቃዎቹ ብዛት

### መልመጃ:-

የተለዋዋጭ ወጪ ሰንጠረዥ ላይ ያሉትን አኃዞች ተጠቅመው ለአንዱ ምርት የሚያወጡትን ወጪ ያስሉ።

## ምን ያህል ትርፍ አገኛለሁ?

### ዘዴ 4:-

ያልተጣራ ትርፍ (ገቢ) ቀመር:- ገቢዎትንና አጠቃላይ ወጪዎትን ካወቁ ገቢዎትን አስልተው ማወቅ ይችላሉ።

ያልተጣራ ትርፍ (ገቢ) = ገቢ - አጠቃላይ ወጪ (ተለዋዋጭ + ቋሚ)

### መልመጃ:-

ከላይ የቀረቡት ሁለት ዘዴዎች ላይ (የሽያጭ ገቢ እና አጠቃላይ ወጪዎች) የሚገኙትን አኃዞች ተጠቅመው፣ አገኛለሁ ብለው የሚገምቱትን ያልተጣራ ትርፍ ያስሉ።



### መደምደሚያ:-

የገንዘብ አስተዳደር በንግድ ሥራ በብቃት ለመቀጠል የግድ አስፈላጊ ነው፤ የሒሳብ አሠራሮችን ተከትሎ መሥራት ደግሞ ስኬትዎን ለመከታተል፣ ተግዳሮቶችን ለይቶ ለማወቅና የንግድ ግቦችዎትን ለማሳካት ቁልፍ ነገሮች ናቸው።

ትርፍዎትን ለማስላት ትርፍ እስኪያገኙ ድረስ መጠበቅ አያስፈልግዎትም። ወጪዎችዎትን በሚከፍሉበት ጊዜ ትርፍዎትን ማስላት ይችላሉ። ምርትዎን ለመሸጥ አስፈላጊ የሆኑትን ግዢዎች በሚፍፀሙበት ጊዜ አንዱ ዕቃ ምን ያህል ወጪ እንደሚያስወጣ ማወቅ ይችላሉ።

እንቅስቃሴዎት ምን እንደሚመስል ለማወቅ ከሥራው ጋር የተያያዙ አኃዞችን በየጊዜው ይመልከቱ።

በዚህ መመሪያ ላይ እንዳሉት እንደአብዛኞቹ ፅንሰ ሐሳቦች ሁሉ የገንዘብ አስተዳደርም በአንድ ጀምበር የሚማሩት ነገር አይደለም። አገልግሎቶችን፣ ምርቶችን፣ አክሲዮኖችን፣ ወዘተ በመስጠት የባለሙያ እርዳታ ለማግኘት ጥረት ያድርጉ።

ያዘጋጁት የንግድ ሞዴል የሚያዋጣ ሆኖ ከተገኘ ይህ በድርጅቱ የገንዘብ መጠን ላይ መታየቱ አይቀርም። እዚህ ደረጃ ላይ ሲደርሱ የንግድ ሥራዎትን እንዴት ማስፋፋት እንደሚችሉ ማሰብ ይጀምሩ ይሆናል። ቀጣዩ ክፍል ሥራው ሲስፋፋ ያሉትን የተለያዩ እርከኖች መረዳት እንዲችሉ ያግዝዎታል።

# ንግዱን ማስፋፋት

ይህ ምእራፍ የንግድ ሞዴል ንድፍ የያዘውን የደንበኞች ዓይነት፣ የገቢ ምንጮችና ወሳኝ የንግድ ሽሪኮች ክፍሎችን እንዲያዘጋጁ ይረዳዎታል።

አንድ የንግድ ሥራ እድገት አሳየ የሚባለው ገቢው ጨምሮ ወጪው በሚቀንስበት ጊዜ የተወሰነው የንግድ ክፍል ስኬታማ ሆኖ መሻሻል ሲኖር ነው። አንዳንድ ጊዜ እድገት የሚባለውና እድገት የሚገኘው የምርቱ ስም ከበሬቱ የበለጠ እውቅና ሲያገኝ ነው፤ ይህ ጉዳይ በሚቀጥለው ክፍል ላይ ይቀርባል። ንግዱን ማሳደግ የሚቻልባቸው ሁለት ዓይነት ስልቶች አሉ፡-

**መጠነ ሰፊ የእድገት ስልት፡-** ከድርጅቱ የሥራ ሂደቶች ጋር በተያያዘ ንግዱን ማሳደግ።

- **ገበያ ውስጥ መግባት፡-** በየትኛውም የንግድ ሥራ ያን ያህል ለኪሳራ የማይዳርገው እድገት ማድረግ የሚቻልበት ዘዴ አሁን ላሉት ደንበኞች በወቅቱ የተመረቱትን ዕቃዎች በብዛት መሸጥ ነው። አንዳንድ ጊዜ ደንበኞችዎ ምርትዎን የሚጠቀሙበትን አዲስ መንገድ በማፈለግ ይህን ማሳካት ይቻላል።
- **ገበያ ማስፋፋት፡-** በአሁኑ ወቅት የሚያመርቷቸውን ዕቃዎች በአጎራባች ገበያዎች በብዛት መሸጥ፤ ለምሳሌ ያህል፣ ምርትዎን ወይም አገልግሎትዎን ከአዲስ አበባ ውጪ ለገበያ ማቅረብ።

ከንግድ ሥራ እድገት ጋር በተያያዘ መታወቅና መደረግ ያለባቸው ቁልፍ ነገሮች በአምስት ደረጃዎች የተከፋፈሉ ናቸው፤ የንግድ ሥራዎች እድገት በትክክል የሚገኝበትን ደረጃ ለማወቅ የሚከተሉት ነጥቦች ይረዱዎታል፡-

- **መቆም መቻል፡-** ይህ የሚሆነው በቂ ደንበኞች ሲኖሩዎት፣ ምርት ማቅረብ ሲችሉና አገልግሎቶችን በሚገባ መስጠት ችለው ንግዱ በጥሩ ሁኔታ ሲካሄድ ነው።
- **መቀጠል መቻል፡-** የሥራዎትንና የገቢዎትን ሁኔታ ታሳቢ በማድረግ ሥራውን ላለማቆም የሚያስችል በቂ የገንዘብ እንቅስቃሴ ማድረግ ሲችሉና ያወጡትን አሴትና ጉልበት ለመመለስ የሚያስችል በቂ ገቢ በሚያስገኝ መጠን ገንዘባችሁ ሲያድግ ነው።
- **ስኬት፡-** ከንግድ እንቅስቃሴው ጥቅም ማግኘትና ማደግ የሚችሉበት ወይም ንግዱን የተረጋጋና ትርፍ የሚያስገኝ ማድረግ ችለው ለሌሎች አማራጭ ሥራዎች መሠረት መጣል የሚችሉበት ሁኔታ ነው።
- **መነሳት፡-** ፈጣን እድገት ማድረግ ስትችሉ።
- **የሃብት መጠን መጎልበት፡-** ንግዱ በመጠን፣ በገንዘብ አቅምና በአስተዳደር ብቃት ሲደረጅና የተሻለ ደረጃ ላይ በሚሆንበት ጊዜ ነው። ሥራውን ለማሳደግ ገንዘብ የማውጣት ፍላጎቱን ማስቀጠል ከቻለ በገበያው ላይ ተጽእኖ ፈጣሪ ይሆናል። ይህ ካልሆነ ግን ንግዱ ባለበት መቆም ወደሚለው ስድስተኛ ደረጃ ሊሸጋገር ይችላል፤ የዚህ መገለጫ በአዳዲስ አቅጣጫዎች ውሳኔ ማድረግ አለመቻልና አስቸጋሪ ሁኔታዎችን መሸሸ ናቸው።

• **አማራጭ መንገዶች፡-** በሌላ መንገድ ደንበኞች ለማፍራት ጥረት ማድረግ፤ ምርትዎን በተለያዩ ሰቆች መሸጥ አንዱ መንገድ ነው።

• **ምርት ማስፋፋት፡-** አሁን ላሉትም ሆነ ወደፊት ለሚመጡት ደንበኞችዎ የሚሸጧቸው አዳዲስ ምርቶች ማምረት።

**የተቀናጀ የእድገት ዘዴ፡-** ንብረት በመግዛትና በሽርክና በመሥራት አሁን ከሚሠሩት ሥራ ተጨማሪ ንግድ ማካሄድ።

- **ወደጎን መስፋፋት፡-** ተፎካካሪ የንግድ ድርጅቶችን ገዝቶ መጠቅለል።
- **ወደኋላ መስፋፋት፡-** የአቅርቦት/የግብዓት ሰንሰለቱን በተሻለ ሁኔታ ለመቆጣጠር ከአቅራቢዎቻችሁ መካከል አንዱን ገዝቶ መጠቅለል።
- **ወደፊት መስፋፋት፡-** የስርጭት ሰንሰለት ክፍል የሆኑትን ተዛማጅ የንግድ ድርጅቶች መግዛት።

### እድገት ማድረግ ለምን አስፈለገ?

#### ዘዴ 1:-

**መዝገብ መያዝ:-** እድገት ማድረግ ግዴታ ሳይሆን ለምርጫ የተተወ ጉዳይ ነው። ንግድዎትን ለማስፋት ከመወሰንዎት በፊት የተወሰነ ጊዜ ወስደው ሥራው በአሁኑ ሰዓት የሚገኝበትን ደረጃ ለማወቅ፣ የወደፊት ራዕይዎትን፣ በግለሰብ ደረጃና በሥራው ዙሪያ በሚያስፈልጉ ነገሮች ላይ በጥሞና ያስቡ። ንግዱን ለማስፋት ከወሰኑ፣ ሊያደርጉት ያስቡት መስፋፋት ለወደፊቱ ካወጡት ግብ ጋር እንደሚስማማ አምነውበት መሆን ይኖርበታል።

#### መልመጃ:-

በአሁኑ ሰዓት ንግዱ ምን ደረጃ ላይ እንደሚገኝና ወደፊት የት ማድረስ እንደሚፈልጉ ጊዜ ወስደው ያስቡበት። ሊያስቡባቸው ከሚገቡ ጥያቄዎች መካከል የሚከተሉት ይገኙበታል፡- በአሁኑ ጊዜ የሥራው የገንዘብ አቅም ምን ይመስላል? (ንግዱ ሊያድግ የሚችለው ገንዘብ ሲያገኙ ብቻ እንደሆነ አይዘገኝ።) በቀጣዮቹ ሦስት ዓመታት ውስጥ ንግዱ የት ይደርሳል ብዬ አስባለሁ? በቀጣዮቹ 3 ዓመታት ውስጥ የእኔ ሁኔታ ምን ይመስል ይሆን? እድገት ማድረግ ቢቻል እንኳ ምን ድረጃ ላይ ብደርስ ነው ደስ የሚለኝ? ሥራውን ለማሳደግ የማስበው ለምንድን ነው? የሥራው እንድንገት ካለኝ ተልእኮና ራዕይ ጋር የሚስማማ ነው?

#### ምሳሌ:-

ወይዘሮ ሰብለ የ53 ዕድሜ ያላቸው የፋሽን ንድፍ አውጪ ናቸው፤ ላለፉት ሃያ ዓመታት ለጓደኞቻቸው፣ ለቤተሰባቸውና ለጎረቤቶቻቸው ስካርቮች ሲሠሩ ቆይተዋል። የልጅ ልጃቸው ሰዎች እሳቸው የሚያመርቷቸውን ስካርቮች እንደሚድዷቸው ስትሰማ ያለ ብዙ ድካም ብዛት ያለው ስካርቮ ማምረትና ሥራውን ማስፋት እንዲችሉ ልብስ መስፊያ መኪና ገዛችላቸው። ወይዘሮ ሰብለ የመስፊያ መኪናው ስካርቮ በመሥራት የሚያጠፉት ጊዜ ስለቀነሰላቸው ወድደውታል። በፊት በሰዓት ሦስት ስካርቮች ይሠሩ ነበር። የስፊት መኪናውን ካገኙ በኋላም ግን የሚያመርቱት በሰዓት ሦስት ስካርቮ ነው። የልጅ ልጃቸው ብዙ ስካርቮ የማይሠሩት ለምን እንደሆነ ስትጠይቃቸው፣ የልብስ መኪናው አሁንም ተመሳሳይ ብዛት ያለው ስካርቮ እንዲሠሩ ስላስቻላቸው ዕቃውን እንደወደዱት ይሁንና አሁን ከቤተሰባቸውና ከወዳጆቻቸው ጋር የሚያሳልፉት ሰፊ ያለ ጊዜ እንዳገኙ ነገሯት። ወይዘሮ ሰብለ ሥራውን ከዚህ በላይ ለማሳደግ አይፈልጉም።

### ንግዱን ለማስፋት ምን ላይ ማተኮር እንዳለብኝ መምረጥ የምችለው እንዴት ነው?

#### ዘዴ 2:-

የፖራቶ ደንብ ንግድዎትን ማሳደግ የሚችሉበት ናሙና ይዟል። የፖራቶ ደንብ 80% የሚሆነው ትርፍ የሚገኘው 20% ከሚሆነው ምርትዎት እና/ወይም 80% የሚሆነው ትርፍ የሚገኘው 20% ከሚሆኑት ደንበኞችዎት እንደሆነ ይገልጻል። ይህን ሃቅ ግምት ውስጥ በማስገባት፣ ንግድዎትን ለማሳደግ ጥረት በሚያደርጉበት ጊዜ ትኩረት ማድረግ የሚኖርብዎት 20% የሚሆነው ምርትዎትን ማሻሻል/ከምርቶቻቸው መካከል የአንደኛውን ምርት ይዘት 20% ማሻሻል ወይም 20% የሚሆኑትን ደንበኞችዎትን ፍላጎት ማርካት ነው።

#### መልመጃ:-

የፖራቶን ደንብ ተጠቅመው 80% የሚሆነው ትርፍዎት ከየት እንደሚገኝ ይወስኑ። ምርቶችዎት ምንድን ናቸው? በአብዛኛው ምርትዎትን የሚሸምቱት ደንበኞች እነማን ናቸው?

#### ምሳሌ:-

ነፃነት፣ ትኩረት የሚሰጡ ስዕሎችን እየሳለች አትራፊ ላልሆኑ ድርጅቶች፣ የማስታወቂያ ሠሪዎትና ሌሎች የፈጠራ ፕሮጀክቶች ታቀርባለች፤ 80% የሚሆነውን ትርፍ የምታገኘው ከማስታወቂያ ሠሪዎች ሲሆን 20% የሚሆኑት ደንበኞቿ እነሱ ናቸው። እንግዲያው በፖራቶ ደንብ መሠረት ሥራዋን ማስፋፋት ከፈለገች ትኩረት ማድረግ የሚኖርባት የማስታወቂያ ሠራተኛ የሆኑ ደንበኞቿን ብዛትና ለእነሱ የምተሰጠውን አገልግሎት በማሳደግ ላይ ይሆናል።

### እድገቱን ማስኬድ የምችለው እንዴት ነው?

#### ዘዴ 2:-

**በአንድ ጊዜ ሊሠሩ የታቀዱ የንግድ ማስፋፊያ:-** አብዛኛውን ጊዜ የንግድ ሥራዎች በአንድ ዙር የሚያሳድጉት አንድን ምርት/ፕሮጀክት ነው፤ ይህ የሚሆንበት ምክንያት በጥቅሉ ሲታይ ሥራውን በአጠቃላይ ከማሳደግ ይልቅ በአንድ ጊዜ አንድን ፕሮጀክት መምራትና የሚያስፈልገውን ገንዘብ ማግኘት ስለሚቀል ነው። በአንድ ጊዜ ሊሠሩ የታቀዱ የንግድ ማስፋፊያ የሚባለው፣ በአንድ የንግድ ሥራ ውስጥ ለአንድ ፕሮጀክት የተዘጋጀ አነስተኛ የንግድ እቅድ ነው፤ ፕሮጀክቱ የሚያስገኛቸውን ጥቅሞች በመዘርዘር ለፕሮጀክቱ ጊዜ፣ ገንዘብና ቁሳ ቁሶች ለማዋል አጥጋቢ ምክንያት ይሰጣል።

መደበኛ የሆነ በአንድ ጊዜ ሊሠራ የታቀደ የንግድ ማስፋፊያ የሚከተሉትን ነገሮች ያካትታል፡-

- ✦ የፕሮጀክቱ አነሳስ
- ✦ የምርቱ ዝርዝር መግለጫ
- ✦ በገበያው ላይ ያለ ክፍተት። ይህ ምርት የተመረጠው ለምንድን ነው?
- ✦ እያንዳንዱን አማራጭ ለመተው ወይም በሥራው ለመግፋት ምክንያት የሆኑ ነገሮች
- ✦ ፕሮጀክቱን ተግባራዊ ለማድረግ ምን ያህል ወጪ ይጠይቃል?
- ✦ ባለሀብቱ በስንት ጊዜ ውስጥ ምን ያህሉ ገንዘብ ይመለስለታል? በምን ያህል ጊዜ?

### መልመጃ፡-

የደስታ ዲዛይንስ ባለቤት የሆነው ቅዱስ በአንድ ጊዜ የሚሠራ የንግድ ማስፋፊያ ማዘጋጀት ቢኖርበት፣ ይህን ማድረግ ያለበት ለፋሽን ንግዱ በሙሉ ሳይሆን በምሽት የሚያዝ የእጅ ቦርሳ ለሚያመርተው ክፍል ብቻ ነው።

### ምሳሌ፡-

የደስታ ዲዛይንስ ባለቤት የሆነው ቅዱስ በአንድ ጊዜ የሚሠራ የንግድ ማስፋፊያ ማዘጋጀት ቢኖርበት፣ ይህን ማድረግ ያለበት ለፋሽን ንግዱ በሙሉ ሳይሆን በምሽት የሚያዝ የእጅ ቦርሳ ለሚያመርተው ክፍል ብቻ ነው።



### መደምደሚያ፡-

ንግዱን ስለ ማስፋፋት ከማስብዘት በፊት የንግዱን ህልውና ያስቀጥሉ።

ንግዱን ማስፋፋት የሚችሉባቸው ብዙ ዘዴዎች አሉ። ለእርስዎ ተስማሚ የሆነውን አንዱን ይምረጡ።

ሥራውን ለማስፋፋት ይበልጥ አመቺ የሚሆነው በፕሮጀክት ደረጃ ሲከናወን ነው። ሥራውን ለማሳደግ ሲያስቡ ትኩረትዎን በአንድ ፕሮጀክት ወይም ምርት ላይ ያድርጉ።

ሥራውን ሳያስፋፉ ባለበት ለማስቀጠል ሊመርጡ ይችላሉ። ትንንሽ ንግዶች በአግባቡ ከተያዙ ገበያው ውስጥ መቆየትና ለባለቤቱ የእርካታም ሆነ በቂ የገቢ ምንጭ ሊሆኑ ይችላሉ። ደስተኛ ለመሆንና ለኅብረተሰቡ ጥሩ አስተዋጽኦ ለማበርከት የግድ ትልቅ የንግድ ሥራ መሥራት አያስፈልግም።

ንግድዎትም ማስፋት የሚችሉበት አንደኛው መንገድ ስላገኙት ስኬት ማውራት ነው። ስም ስለማስጠበቅና ስኬትን ስለማውራት የሚገልጸውን ቀጣዩን ክፍል ተመልከቱ።

# የድርጅቱ መጠሪያና ታሪክ

ይህ ምእራፍ የንግድ ሞዴል ንድፍ ውስጥ ያለውን የደንበኞች ግንኙነት ክፍል ለመሙላት ይረድዎታል።

ለንግድ ሥራዎች የሚያወጡት መጠሪያ የእርስዎ ምርት ወይም አገልግሎት ገበያው ውስጥ ካሉት ከሌሎች ተፎካካሪዎች የሚለይ የንግድ ድርጅቱ ስም፣ ንድፍ፣ አሠራር፣ ምልክት ወይም ሌላ ገጽታ ነው።

የንግድ ሥራዎች መጠሪያ ከደንበኞችዎ ጋር ትስስር የሚፈጥሩበት መንገድ ነው። ከሚያቀርቡት ምርት ወይም አገልግሎት ምን መጠበቅ እንደሚችሉ የሚያሳውቃቸው ከመሆኑም ሌላ የምታቀርቡት ነገር ተፎካካሪዎችዎ ከሚያቀርቡት ተለይቶ እንዲታወቅ ያደርጋል። የድርጅቱ መጠሪያ ከእርስዎ ማንነት፣ መድረስ ከሚፈልጉበት ደረጃና ሰዎች ስለእርስዎ ካላቸው አመለካከት የሚመነጭ ነው።

## ለምርትዎ በዓይነቱ ልዩ የሆነ መጠሪያ ለማውጣት መታወቅ ካለባቸው ቁልፍ ነገሮችና ተግባሮች መካከል የሚከተሉት ይገኛሉ፡-

- \* ደንበኛ የሚያውቀው፡- ደንበኞች የሚያውቁትን ነገር ከመግዛት ይልቅ የታወቀ ስም ያለውን የሚያውቁትን ዕቃ የመምረጣቸው አጋጣሚ እጅግ ሰፊ ነው።
- \* በገበያው ጥሩ ተፎካካሪ መሆን፡- ምርትዎት ይበልጥ እየታወቀ ሲሄድና ስምዎትን በሰፊው እያሳወቁ ሲሄዱ በሚታወቁበት መጠሪያ ይበልጥ ተፎካካሪ ይሆናሉ።
- \* አዳዲስ ምርቶችን በቀላሉ ማስተዋወቅ፡- ስምዎት የገነነ ከሆነና የእርስዎን ዕቃ የሚወዱ ደንበኞች ካሉ አዳዲስ ምርቶችን ማቅረብና ተቀባይነቱን ማየት በአብዛኛው ቀላልና ብዙ ወጪ የማያስወጣ ይሆናል።
- \* የደንበኞች ታማኝነትና ዕቃውን የሚወዱበት ምክንያት፡- ደንበኞች አንድ ምርት ላይ የሚወዱት ነገር ካለ በዚያ ስም የሚሸጠውን ዕቃ መግዛት ይፈልጋሉ፤ አብዛኛውን ጊዜ በሕይወት ዘመናቸው በሙሉ አልፎ ተርፎም ቀጣዮቹ ትውልዳቸው ያንኑ ዕቃ ቢታማኝነት ሲገዙ ይኖራሉ።
- \* ከፍተኛ ተአማኒነት ያተረፈና ተፈላጊ የሆነ፡- ደንበኞች ዕቃ መግዛት የሚፈልጉት ከሚወድዱት፣ ከሚያውቁትና ከሚያምኑት ድርጅት ነው። ምርትዎት ጥሩ ስም ካተረፈ ገዢ የማግኘትዎት አጋጣሚ እጅግ ከፍተኛ ነው።

መጠሪያ በማውጣት ረገድ እጅግ ወሳኝ ከሆኑት ነገሮች አንዱ የድርጅትዎትን ታሪክ ማዘጋጀት ነው፤ ምክንያቱም እያንዳንዱ የተሳካ የንግድ ሥራ የራሱ የሆነ ጥሩ ታሪክ አለው።

### የሥራዬ ታሪክ ምንድን ነው?

#### ዘዴ 1:-

**መዝገብ መያዝ:-** ሁሉም ሰው ታሪክ አለው፤ ይሁንና ይህን ታሪክ የሚያውቀው ሁሉም ሰው አይደለም። ጥሩው ዘዴ ቀልብ የሚገዛ፤ ደንበኞች የሚቀበሉትና በገበያው ላይ እሴት መጨመሩን የሚያሳይ ታሪክ ማዘጋጀት ነው። ማስረጃዎች ይናገራሉ፤ ታሪኮች ደግሞ ይሸጣሉ። ሰዎች ታሪክዎትን አይረሱም። መዝገብ መያዝ ታሪክዎት ምን መልክ እንደሚኖረው ለማወቅ የሚያስችል ራስን መለስ ብሎ የማየት ሂደት የሚጀምርበት ጥሩ መንገድ ነው። ራስን መለስ ብሎ ማየት ቀጣይነት ያለው ሂደት ስለሆነ የአንድ ሰዓት መዝገብ የመያዝ ሥራ፤ መናገር የሚፈልጉትን ታሪክ ሁልጊዜ ሊያስገኝልዎት አይችልም። ታሪክዎት ምን ይዘት እንደሚኖረው ማወቅ ጊዜ ይወስዳል፤ ይህ ደግሞ የሚያስቆጭ አይደለም።

#### መልመጃ:-

መዝገብ ሲይዙ ራስዎትን የሚከተሉትን ጥያቄዎች ይጠይቁ:- እንድጀምር ያነሳሳኝ ነገር ምን ነበር? በገበያው ላይ ምን ፍላጎት እንዳለ ተመልክቼ ነበር? ምርቴን በተመለከተ የምወድደው ነገር ምንድን ነው? እኔ በግለሰብ ደረጃ ያበረከትኩት አስተዋጽኦ ምንድን ነው? ወደ ሥራው እንድንገባ ያነሳሳኝ ማን ነው?

#### ምሳሌ:-

ትንንሾቹ ጋቢዎች ሰዎች በቀላሉ ሊለዩት የሚችሉ የግል የሆነና ቀልብ የሚገዛ ታሪክ በማቅረብ ስማቸውን ለማስተዋወቅ ታሪካቸውን በማቅረብ ረገድ ተዋጥቶላቸዋል። ከድረ ገጻቸው ላይ የተወሰደውን ከታች የቀረበውን ታሪክ ያንብቡ። ያቀረቡትን የተለየ የተሻለ ነገር ለይተው ማውጣት ይችሉ እንደሆነ ይመልከቱ።

# Little Gabies

with  from Ethiopia

የትንንሾቹ ጋቢዎች ታሪክ የጀመረው በ2013 ሲሆን ለመጀመሪያው ልጅ ለካሌብ በጣም ጥሩ የሆነ ብርድ ልብስ ስፈልግ በነበረበት ጊዜ ነው። እውነቱን ለመናገር በወቅቱ ልጄ ምንም ነገር እንዳይነካው የምገልግል ልጅ ብርቅ የሆነብኝ እናት እንደመሆኔ መጠን ምርጥ ዕቃ ነው ብዬ የምቀበለው ለስላሳ፤ የሚያሞቅ፤ ከተፈጥሮ ጥሬ እቃ የተሠራና ለየት ያለ ብርድ ልብስ ለማግኘት ላይ ታች እያልኩ ነበር። ገበያ ላይ ያሉትን በርካታ አማራጮች እያየሁ ሳለ በደንብና በቅርብ የማውቀው ነገር ይኸውም የአገሬ ባሕላዊ ምርት የሆነው ጋቢ ከአእምሮዬ ሊወጣ አልቻለም። በአገሬ ለሚመረተው ታላቅ ቅርስ ክብር ለመስጠት ፈለግኩ፤ እኔ ያደግኩበት ፍቅርና መቀራረብ ያለበትን ያው ባሕል የሚያሳይ የሆነ ነገር የመፍጠር ፍላጎት አደረብኝ . . .

ከበርካታ የተዋጣላቸው ሽማግሌዎችና የእጅ ሥራ ባለሙያዎች ጋር ተጋግዞ በመሥራትና (ምርቱን በራሴ ቤተሰቦች ላይ እንደ አይጥ) በመሞከር አሁን ለእናንተ ያቀረብኩትን በዓይነቱ ልዩ የሆነ የሕፃናት ብርድ ልብስ በብዙ ልፋት መሥራት ቻልኩ። እያንዳንዱ ፈትልና ክር ብዙ የተደከመበት የፍቅር ውጤት ነው።

ደማቅ ቀለም ያላቸውና ልዩ በሆነ መንገድ የተዳወሩት ክሮች በሚያምረው ብርድ ልብሳችን ላይ ነፍስ ይዘሩበታል። በሙያው የተካኑ ደቀሪዎችን፣ ሽማግሌዎችንና ጠላፊዎችን ያቀፈው ቤተሰባችን እያንዳንዱ ጋቢ ተመሳሳይ የጥራት ደረጃውን የጠበቀ እንዲሆን ተጠንቅቀው ይሠራሉ። እያንዳንዱ ምርት ራሱን ችሎ የተሠራ ለየት ያለ የግል ታሪክ ያለው ብርድ ልብስ ነው።

የላቀ ጥራት ያለው ምርት በማቅረብ እያንዳንዱን ደንበኛ ደስተኛ የትናንሽ ጋቢዎች ቤተሰብ አባል ለማድረግ ከራሴ ጋር ቃል ኪዳን ገብቻለሁ። በእኛ ላይ እምነት ጥለው ምርታችንን ስለገዙ ክብር ይሰማኛል፤ ይህ ደግሞ የእርስዎን አመኔታ እንዳተርፍ የሚያስችለኝን አጋጣሚ እንዲያገኙ የማድረግ ኃላፊነት እንደተጣሉብኝ ሆኖ እንዲሰማኝ ያደርጋል። ትናንሽ ጋቢዎች እኔም ሆነኩ በኢትዮጵያ የሚገኝ እያንዳንዱ ቤተሰብ ለዘመናት ያገኘውን ሙቀት በተወሰነ መጠን ለማጋራት ይጥራል።

በምርቶቻችን እንዲደሰቱ ከልብ እመኛለሁ! ለእርስዎ የቀረበ የቤተሰባችን ስጦታ . . .

**ያቀረብኩትን የተሻለ ነገር እና የተለየ ምርት በግልፅ ማወቅ ችያለሁ?**

**ዘዴ 2:-**

**የሥራ እቅድ:-** ቀደም ሲል በዚህ መመሪያ ላይ እንደተጠቀሰው የሥራ እቅድ የሚያቀርቡትን የተሻለ ነገርና የተለየ ምርት በትክክል እንዲያውቁ ያስገድድዎታል። የሥራ እቅድዎትን በየጊዜው እየተመለከቱ እንደ አስፈላጊነቱ ማሻሻያ ያድርጉበት።

**መልመጃ:-**

በዚህ መመሪያ መጀመሪያ ላይ የሥራ እቅድ አዘጋጅተው ነበር። የሥራ እቅዱን ከድርጅቱ ታሪክና እስካሁን ድረስ ከዚህ መመሪያ ካገኙት እውቀት ጋር የሚስማማ እንዲሆን ይከልሱት።

**ምሳሌ:-**

በዚህ መመሪያ የመጀመሪያ ክፍል ላይ የሚገኘውን የሥራ እቅድ ምሳሌ እንደገና ይመልከቱ።

**የንግድ ሥራዬን ታሪክ ማቅረብ የምችለው እንዴት ነው?**

**ዘዴ 3:-**

**የ5 ደቂቃ ንግግር:-** ንግግር ማቅረብ ማለት የንግግር ክፍል በሚሰጠን ጊዜ አንድን ሐሳብ ለሌሎች የማስተላለፍ ዘዴ ነው። የ5 ደቂቃው ንግግር ስለ ንግድ ሥራዎት በጣም አጓጊ የሆነውን ታሪክ የመናገር አጋጣሚ ይሰጥዎታል፤ ዓላማዎት የባለሀብቶችን ትኩረት መሳብና ስለ ምርቶችና ስለ ሥራዎት ብዙ የመስማት ፍላጎት እንዲያደርግባቸው ማድረግ ሊሆን ይገባል። ሥራዎትንም ሆነ መናገር የሚፈልጉትን ታሪክ የሚያውቁ ከሆነ በ5 ደቂቃ ውስጥ አጠቃላይ ይዘቱን በተመለከተ ቀስቃሽ የሆነ ንግግር ማቅረብ መቻል ይኖርብዎታል።

**መልመጃ:-**

የሚከተሉትን መረጃዎች ያካተተ የ5 ደቂቃ ንግግር ያዘጋጁ፡-

- 1) የእርስዎን ታሪክ፤
- 2) የንግግሩ መግቢያ፤
- 3) ያቀረቡት የተሻለ ነገር፤
- 4) በአንድ ጊዜ ሊሠራ የታቀደ የንግድ ማስፋፊያ እና
- 5) ለባለሀብቶች የተከፈተው አጋጣሚ

ንግግሩን ሲያቀርቡ ማሳካት የሚፈልጉትን ነገር፤ አድማጮችዎን (ዕድሜ፣ ብዛት፣ ትውውቅ) እና የሚያቀርቡበትን መንገድ (በቴክኖሎጂ የተደገፈ/ያልተደገፈ) በአእምሮዎት ይያዙ። ጊዜ ማክበር ይለማመዱ። ሐሳብዎትን በቀላሉ ያቅርቡ። በፓወርፖይንት ከ10-15 ምስሎችን ማቅረብ በቂ ነው፤ የፊደሎቹ መጠን አነስ ያለ ይሁን፤ ሰንጠረዦችም ይጠቀሙ።



**መደምደሚያ:-**

ታሪክዎትን ለማወቅና ለማዘጋጀት ጊዜ ይመድቡ።

የራስዎትን ሥራ ታሪክ ለማወቅ ጥረት ማድረግ ቢኖርብዎትም የተቀረውን የምርትዎትን ስም ለማዘጋጀት የሌሎችን እርዳታ መጠየቅ ያስፈልግዎት ይሆናል። የምርቱን ስም ገፅታ፣ ዓይነትና ንድፍ ለማዘጋጀት የሚረዳዎትን ሰው ይቅጠሩ አሊያም በሙያ ተረዳዱ

የምርቱን ስም ገፅታ፣ ዓይነትና ንድፍ ያዘጋጁት እርስዎም ሆኑ ሌላ ሰው እርስዎን፤ ታሪክዎንና እሴትዎን የሚያሳይና የሚወክል መሆኑን ያረጋግጡ

ስም የማስተዋወቅ ሥራ በሚሠሩበት ጊዜ፣ የምርትዎን፣ የድርጅቱን እና/ወይም የግለሰብን ስም የማስተዋወቅ ምርጫ አለዎት

ንግግር ሲያቀርቡ አድማጮችዎ እነማን እንደሆኑ ይወቁ፤ መልእክትዎን ቀለል ያለ፣ ትኩረት የሚሰጥና እጥር ምጥን ያለ አድርገው ያቅርቡ

# የንግድ ሞዴል ንድፍ

አሁን የንግድ ሞዴል ንድፍዎትን ለመሥራት ዝግጅትዎን አጠናቅቀዋል! የንግድ ሞዴል ንድፍ ሥራ ላይ የሚውል ሰነድ መሆኑን ያስታውሱ። በየጊዜው ለውጥ ይኖራል፤ በመሆኑም በሥራው ላይ በቆዩ መጠን ብዙ ነገር ይማራሉ። እርስዎም ተገቢውን ለውጥ ያድርጉ።

## ዋና ዋና ክፍሎች፡-

- \* የተሻለ ነገር ማቅረብ፡- የሚያሟሉት ፍላጎት፣ መፍትሄ የሚሰጡበት አጥረት/ክፍተት፣ ደንበኛውን ዋጋ የሚያስከፍለው አቅርቦት
- \* ደንበኞችን መከፋፈል፡- ደንበኞችዎት
- \* ማሰራጫ መንገዶች፡- ምርትዎትን ከድርጅትዎ ወደ ደንበኞች ለማድረስ የሚጠቀሙባቸው የማከፋፈያ መስመሮች
- \* የደንበኛ ትስስር፡- ደንበኞች ማፍራትና መጨመር እንዲሁም ያሉትን አለማጣት (የገበያ ጥናትና ሽያጭ)
- \* የገቢ ምንጮች፡- ንግዱ ከእያንዳንዱ የደንበኞች ክፍል ገንዘብ የሚያገኝበት መንገድ
- \* ወሳኝ ሥራዎች፡- በንግድ የተሻለ ነገር እንዲቀርብ መከናወን ያለባቸው በጣም አስፈላጊ ተግባሮች
- \* ወሳኝ ግብአቶች፡- ደንበኞች የሚፈልጉት ነገር ለመሥራት የግድ የሚያስፈልጉ ግብዓቶች
- \* ቁልፍ ሸሪኮች፡- የንግድ ሞዴሉ ተግባራዊ እንዲሆን የሚያስችል የአቅራቢዎችና የሸሪኮች ትስስር
- \* ወጪ፡- የንግድ ሞዴሉ ሲተገበር የሚመጡ ወጪዎችና ክፍያዎች



Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<p>Who are our Key Partners?</p> <p>Who are our key suppliers?</p> <p>Which Key Resources are we acquiring from partners?</p> <p>Which Key Activities do partners perform?</p>	<p>What Key Activities do our Value Propositions require?</p> <p>Our Distribution Channels?</p> <p>Customer Relationships?</p> <p>Revenue streams?</p> <hr/> <p><b>Key Resources</b></p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require?</p> <p>Our Distribution Channels?</p> <p>Customer Relationships?</p> <p>Revenue Streams?</p>	<p>What value do we deliver to the customer?</p> <p>Which one of our customer's problems are we helping to solve?</p> <p>What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?</p> <p>Which customer needs are we satisfying?</p>	<p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?</p> <p>Which ones have we established?</p> <p>How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <hr/> <p><b>Channels</b></p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?</p> <p>How are we reaching them now?</p> <p>How are our Channels integrated?</p> <p>Which ones work best?</p> <p>Which ones are most cost-efficient?</p> <p>How are we integrating them with customer routines?</p>	<p>For whom are we creating value?</p> <p>Who are our most important customers?</p>
<p><b>Cost Structure</b></p> <p>What are the most important costs inherent in our business model?</p> <p>Which Key Resources are most expensive?</p> <p>Which Key Activities are most expensive?</p>		<p><b>Revenue Streams</b></p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay?</p> <p>How are they currently paying?</p> <p>How would they prefer to pay?</p> <p>How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>		

# ኢትዮጵያ ውስጥ የንግድ ሥራ ማቋቋም

## ንግድዎን ለማድረጃት የሚያስፈልጉ መሰረታዊ ነገሮች

- ✦ ምርት ማስፋፋት፡- ሊሰራ የሚችል ምርት መኖር
- ✦ የደንበኛ ፍለጋ፡- ለማን እንደሚሸጡ ማወቅ
- ✦ ስልት መንደፍ፡- የገበያ ጥናት፣ ሽያጭ፣ ሊከሰቱ የሚችሉ ችግሮች
- ✦ ድርጅቱን በህጋዊ ሁኔታ ማቋቋም፡- ንግድ ነክ ምዝገባዎችንና ሌሎች አግባብነት ያላቸው የሥራ ፈቃድዎችን ማግኘት
- ✦ የሥራ ሂደቶች እና እውቀት፡- አስተዳደር፣ የተሻለ ነገር ማቅረብ፣ ገንዘብ መሰብሰብ እና መዝገብ ማኖር
- ✦ ግብዓቶችን ማዘጋጀት፡- አስተማማኝ ገንዘብ እና የሰው ሃይል ማዘጋጀት

# መልመጃ፡-

የሚከተለውን ሰንጠረዥ በመሙላት የንግድ ሥራ ለመጀመር በአሁኑ ሰዓት የት ደረጃ ላይ እንደሚገኙና ቀጥሎ ደግሞ ምን ማድረግ እንደሚኖርብዎት ለማወቅ ይጠሩ።

ይህን አሟልተዋል?	አዎ፣ ዝግጁ ነኝ	በተወሰነ መጠን፣ ማሻሻል ይኖርብኛል፣ በትንሹ፣ የለም	ይህን ለማግኘት ማድረግ የማይኖርብዎት ቀጣዩ ነገር ምንድን ነው? ወደኋላ እንዳልተያደረገዎት ምንድን ነው?
ምርት			
ደንበኞች			
አሠራር			
ሕጋዊ ፈቃድ			
የንግዱ አሠራር እና እውቀት			
ግብዓቶች			

# በኢትዮጵያ ያለው የምዝገባ ሂደት

ምን	የት
ንግዱን ማስመዘገብ	ንግድ ሚኒስቴር
የግብር ከፋይ መለያ ቁጥር (ቲ?)	የጉምሩክ ባለሥልጣን
የንግዱን የባንክ ሒሳብ መክፈት	ማንኛውም ባንክ
የንግድ ምዝገባ ምሥክር ወረቀት ማግኘት	ንግድ ሚኒስቴር
የግል ድርጅት ተቀጣሪዎች የጡረታ ዋስትና ምዝገባ	የጉምሩክ ባለሥልጣን እና የግል ተቀጣሪዎች የጡረታ ዋስትና ባለሥልጣን
የተጨማሪ እሴት ታክስ ምዝገባ	የጉምሩክ ባለሥልጣን
የብቃት ማረጋገጫ ምሥክር ወረቀት ማግኘት	በሥራው ዓይነት ላይ የተመካ ነው
የንግድ ስም ማውጣት	ንግድ ሚኒስቴር
የንግድ ስም ማስከበር	ንግድ ሚኒስቴር
የንግድ ፈቃድ ማግኘት	ንግድ ሚኒስቴር
ካሽ ሬጅስትሬሽን ማሸን ማስገባት	ከጉምሩክ ባለሥልጣን/ከማሸን ሻጮች

ምራቂ፡-

ራስን መምራት የሚቻልባቸው ቁልፍ ዘዴዎች የሚከተሉትን ያካትታሉ፡-

# በፈጠራ ሥራ የተሰማራ ባለሀብት ሕይወት

- \* ስሜትን መቆጣጠር፤
- \* የጊዜ አጠቃቀም፤
- \* የቦታ አጠቃቀም እና
- \* ሰዎችን መምራት

ከንግድ ጋር የተያያዙ ቃላትን፣ ፅንሰ ሐሳቦችንና ችሎታዎችን መማር በጣም አስፈላጊ ነው፤ ሆኖም ስኬታማና ደስተኛ የፈጠራ ሥራ ባለሀብት ሆኖ ለመኖር ግን ራስን ማዘጋጀት ወሳኝ ነገር ነው።

በፈጠራ ሥራ የተሰማሩ ባለሀብቶች ብዙ ጫናዎች አሉባቸው። እንዲህ ነገር እንዲፈጥሩ፣ ለራሳቸው ሐቀኛ እንዲሆኑ፣ ለኅብረተሰቡ የሚያበረክቱት ነገር እንዲኖር፣ ማሳበራዊ ሐላፊነት እንዳለባቸው እንዲሰማቸው፣ ትርፍ እንዲያገኙ፣ ተጫዎች እንዲሆኑ፣ አምሮባቸው እንዲታዩ፣ ቀልጣፋ እንዲሆኑ፣ ቤተሰባቸውን እንዲያከሩ፣ እንዲያገቡና ልጆች እንዲወልዱ ይጠበቅባቸዋል። ከውጭ ጫና ስለሚደርስባቸውና በፈጠራ ሥራ ከተሰማሩ ባለሀብቶች የሚጠበቅ ነገር ስላለ የግል እንቅስቃሴያቸውን የሚመሩበት ዘዴ ያላቸው መሆኑ በጣም ጠቃሚ ነው።

**የራስን እንቅስቃሴ መምራት** የሚለው ቃል ውስጣዊና ውጫዊ ተግዳሮቶች ቢኖሩም በሕልውና መቀጠልና ግቦችን ማሳካት እንዲችሉ ሊረዱዎት የሚችሉ በርካታ ነገሮችን ያጠቃልላል።

**ውስጣዊ ተግዳሮቶች፡-** ፍርሃት፣ በራስ አለመተማመን፣ ከለመዱት ሁኔታ መውጣት አለመፈለግ፣ የእውቀትና የክህሎት ማነስ።

**ውጫዊ ተግዳሮቶች፡-** የገንዘብ አጥረት፣ የተበላሸ ግንኙነት፣ የማያፈናፍኑ ደንቦች።

## ስሜትን መቆጣጠር፡-

አንድ ዓይነት ስሜት የምናንጸባርቀው ሁልጊዜ አስበንበት ላይሆን ቢችልም ውስጣዊ ስሜቶች ሐሳባችንንና ውሳኔያችንን የመቆጣጠር ኃይል አላቸው፤ ይህም ማለት የምናደርገውን ነገርና በሕይወታችን ልናገኘው የምንችለውን ነገር ይቆጣጠራሉ ማለት ነው። ስሜትን መቆጣጠር ግብዎን ለማሳካት በሚያስችልዎት መልኩ የማሰብና የመሥራት ችሎታዎትን እንዲቆጣጠሩ ይረዳዎታል።

የንግድ ፈጣሪ ባለሀብቶች የሚታገሏቸው የጋራ ስሜቶች የሚከተሉትን ያካትታሉ፡- ራስን እንደ ባለሀብት መግለጽ መቻላት፣ ብዙም አመራር ሳያገኙ መሥራት የሚያስከትለው ግራ መጋባትና ጥርጣሬ፣ የራስንም ሆነ የሌሎችን ግምት ባላሳካስ የሚል ስጋት እንዲሁም ራስን እና/ወይም ቤተሰብን እየደገፉ ሥራውን ለማስቀጠል የሚያጋጥም የገንዘብ አጥረት። ስሜትን መቆጣጠር የሚከተሉትን ያካትታል፡-

- \* የሚሰማዎትን ስሜት ለይቶ ማወቅ
- \* የስሜቱን መስክ መረዳት
- \* ለስሜቱ ውስጣዊ መፍትሔ የሚሰጥ ነገር ለማድረግ ወይም ለማሰብ መምረጥ
- \* ካወጧቸው ላቅ ያሉ ግቦች ጋር በሚጣጣም መንገድ ለመሥራት መምረጥ፤ በፍርሃት፣ በጥርጣሬ ወይም በቁጥ አለመዋጥ (ስለ ጉዳዩ ማውራት፣ ማሰላሰል፣ በመዝገብ ላይ ማስፈር)
- \* በኡዲስ መልክ የተዘጋጃችሁበትን ስሜታዊ ወይም ባሕሪያዊ ምላሽ ማስታወስና መለማመድ

# መልመጃ፡-

የሰዓትምን ደወል በየሁለት ሰዓቱ እንዲጮኽ ይሙሉት። ሰዓቱ ከጮኽ በኋላ በወቅቱ የተሰማዎትን ስሜት ይረዱ እንዲሁም አምስት ደቂቃ ወስደው በጽሑፍ ያስፍሩት። የተሰማዎትን ስሜት ለይቶ ማወቅ ስሜትዎን ለመቆጣጠር የሚረዳዎት የመጀመሪያው አርምጃ ነው። ስሜትዎን ማወቅ የሚችሉበት ብቸኛው መንገድ ደግሞ ለዚሁ ጉዳይ ጊዜ መመደብ ነው።

## የጊዜ አጠቃቀም

ለተለያዩ እንቅስቃሴዎች ጊዜዎችን በመከፋፈል የሚያደራጁበትና እቅድ የሚያወጡበት መንገድ ነው። ጥሩ የጊዜ አጠቃቀም ብዙ እንዲሠሩ ሳይሆን በዘዴ እንዲሠሩ ያስችልዎታል፤ በመሆኑም ጊዜዎት የተጣበበና ክፍተኛ ጫና የሚበዛብዎት ቢሆኑም በትንሽ ጊዜ ውስጥ ብዙ ነገር እንዲያከናውኑ ይረዳዎታል። ጥሩ የጊዜ አጠቃቀም ከሌለዎት ውጤታማነትዎን የሚቀንስብዎት ከመሆኑም ሌላ ውጥረት ይፈጥርብዎታል።

በፈጠራ ሥራ የተሠማራ ባለሀብት ሁለት ነገሮችን በሚገባ ማከናወን ይኖርበታል፡- የፈጠራ ሥራ መሥራትና እና መሸጥ። ለፈጠራ ባለሀብቶች የተዘጋጁ የተለያዩ የጊዜ አጠቃቀም ናሙናዎች ስለሉ ለእርስዎ የሚስማማውን አንዱን መምረጥ ይኖርብዎታል። ለምሳሌ ያህል፣ ቅዳሜና እሁድ ላይ ማምረትና በሥራ ቀናት መሸጥ (ወይም የዚህ ተገላቢጦሽ)፣ አመቺ ሆኖ ባገኛችሁት በማንኛውም ጊዜ ማምረትና ሽያጩን የሚያከናውን ሌላ ሰው መቅጠር፣ ለሦስት ወር ያህል ማምረትና በቀሪው የዓመቱ ክፍል ሽያጭ ማካሄድ፣ ወዘተ

የጊዜ አጠቃቀምን የሚመለከቱ አንዳንድ ጠቃሚ ሐሳቦች፡-

- \* ጥሩ ልማድ ይኑርዎት
- \* ለሌሎች ሥራ ያካፍሉ
- \* በአንድ ጊዜ ሁለት ነገር አይሥሩ
- \* ዝርዝር ያዘጋጁ፤ መሥራት ያለብዎትን እያንዳንዱን ነገርም ይጻፉ
- \* መሄድ ባይፈልጉም እንኳ ወደ ሥራ ቦታዎት ብቅ ይበሉ
- \* ለሥራዎት የግድ አስፈላጊ የሆነውን ነገር በመገንዘብ መቅደም ያለባቸውን ነገሮች ያስቀድሙ፤ ሁሉም ነገሮች እኩል ቢሆኑም ምንጊዜም ቢሆን ገበያ ማፈላለግ እና ሽያጭ ቅድሚያ ሊሰጣቸው ይገባል

# መልመጃ፡-

በየቀኑ ማከናወን የሚኖሩብዎትን ነገሮች በዝርዝር ይጻፉ። አንድ ሥራ አከናውነው ሲጨርሱ ከዝርዝሩ ላይ ይሰርዙት፤ ከዚያም ለአምስት ደቂቃ ያህል ከሥራ ጋር ግንኙነት የሌለው የሚወዱትን ነገር ያድርጉ፤ ይኸውም ማንበብ፣ መዘፈን፣ መደነስ፣ መዘቃ መስማት፣ ቸኮሌት መብላት፣ ወዘተ ... ሊሆን ይችላል።

## የቦታ አጠቃቀም

የሥራ ቦታ ማዘጋጀትና ቦታውን እንደ ሥራ ቦታ መቆጠር፤ መኝታ ቤትዎት ጥግ ላይ ያለ ቦታ ቢሆንም እንኳ ሥራውን የሚያከናውኑበት ቦታ የግድ ያስፈልግዎታል። ለመሥራት ሲነሱ የሚያስፈልጉዎትን እቃዎች መፈለግ የሚጀምሩ ከሆነ ነገር ተበላሽቷል ማለት ነው። ለሥራ ባዘጋጁት ቦታ ላይ እጣን እንደማጨስ፣ ቡና እንደማፍላት፣ ለአሥር ደቂቃ የሥራ እንቅስቃሴውን እንደመጻፍና አየር እንደመሳብ ስፖርት ያሉ የሚያሟሙቁ ነገሮችን ማድረግ በቋሚነት ምርታማ ሥራ ለማከናወን ይረዳል።

# መልመጃ፡-

አንድ የሥራ ቦታ ይፈልጉና እንደሚመችዎት አድርገው ያዘጋጁት። ሥራውን ለማከናወን የሚያስፈልጉዎት ነገሮች በሙሉ የተወሰነ ቦታ ይኑራቸው። ለሥራ የሚያነሳሱዎትን ነገሮች በዙሪያዎት ያድርጉ፤ እነዚህም ፎቶግራፎች፣ ጥቅሶች፣ ሥዕሎች ሊሆኑ ይችላሉ።

## ሰዎችን መምራት

አቅምዎትን ከሚጠቀሙበት መንገድ ጋር በተያያዘ ጉልበትዎን በከፍተኛ ሁኔታ የሚያሟጡት፣ ትኩረትዎትን የሚከፋፍሉበዎትና እንቅፋት የሚሆኑብዎት ሰዎች ናቸው። በሕይወትዎት ጣልቃ የሚገቡ ሰዎችን መቆጣጠር እንዲችሉ ለእርስዎም ሆነ ለሥራዎት አክብሮት የሌላቸውን፣ መጥፎ ስሜት እንዲሰማዎት የሚያደርጉትንና ኃይልዎትን የሚያሟጡብዎትን ሰዎች አይቅረቡ።

በሌላ በኩል ደግሞ የሰው ኃይል ትልቅ ሀብት ነው። በፈጠራ ሥራ ላይ የተሰማሩ ባለሀብት እንደመሆንዎት መጠን ለሥራው ስኬት ከሰዎች ጋር ትስስር መፍጠርዎት ወሳኝ ጉዳይ ነው። የሰዎችና የገንዘብ ጠቀሜታ እኩል ነው። ሰዎች ለሥራ ይቀጥሩዎታል፣ ምርትዎትን/አገልግሎትዎትን ይገዛሉ፣ ለእርስዎ ወጪ ያወጣሉ፣ ከሌሎች ጋር ያገናኙዎታል፣ ገንቢ ሐሳብ ይሰጡዎታል፣ እጩይታ ያስገኙልዎታል እንዲሁም ፍቅር ይሰጡዎታል። የሚያምኗቸውን፣ አዳዲስ ነገሮችን መፍጠር የሚችሉ፣ ገንቢ ትችት ሊሰጡዎት የሚችሉ እንዲሁም ለሥራ ሊያነሳሱዎት ሊደግፉዎት የሚችሉ ሰዎችን ይያዙ እንዲሁም ያሠልጥኑ።

# መልመጃ፡-

ለሥራ የሚያነሳሱዎትን፣ እርስዎም ሆነ ሥራዎትን የሚያከብሩ፣ በተሰማሩበት የሥራ መስክ ስኬታማ ለመሆን የተነሳሱ እንዲሁም በሚችሉት መንገድ ለእርስዎ ድጋፍ ለመስጠት ፈቃደኛ የሆኑ ሰዎችን ስም ዝርዝር ጻፉ። ከእነሱ ጋር ሰፊ ጊዜ ማሳለፍና ከእነሱ ስኬት ጥቅም ማግኘት ስለሚችሉበት መንገድ ለማወቅ ጣሩ።



**መደምደሚያ፡-**

በፈጠራ ሥራ የተሰማራ የባለሀብት ሥራ የፈጠራ ሥራ መሥራትና መሸጥ ነው። ጊዜዎችን ለሁለቱ ሥራዎች ከፋፍለው የሚጠቀሙበትን ዘዴ ያዘጋጁ ወይም ሽያጩን የሚያከናውንልዎት ሌላ ሰው ይፈልጉ

የሰዎችና የገንዘብ ጠቀሜታ እኩል ነው። ጥሩ ሰዎች ለሕይወትዎት ደስታ ይጨምራሉ። ከሌሎች ጋር የሥራ ግንኙነት ለመመሥረትና በሌሎች ላይ ገንዘብን ፈሰስ ለማድረግ ጊዜ ይመድቡ

ባለሀብቶች የሚሠሩት በከፍተኛ ጫና በመሆኑ ስሜታቸውን መቆጣጠራቸው ለስኬትና ለደስታ ቁልፍ ነገር ነው

ስሜትን፣ ጊዜን፣ ቦታንና ሰዎችን በአግባቡ መቆጣጠርና መያዝ ምንጊዜም የንግድ ግቦችን ለማሳካት ያገለግላሉ

ኃይልዎትን የሚያሟጥጡና ትኩረትዎን የሚከፋፍሉ ሥራዎችን፣ ሐሳቦችንና ሰዎችን ያስወግዱ



# የቃላት መፍቻ

ከዚህ በታች የንግድ ሥራ ከማካሄድ ጋር የተያያዙ ጠቃሚ ፅንሰ ሀሳቦችና ቃላት ተዘርዝረዋል፡-

**ሀብቶች፡-** ከአንድ የንግድ ሥራ ጋር የተያያዙ ኢኮኖሚያዊ ጠቀሜታ ያላቸው ሀብቶች በሙሉ፤ ይህም ቆጠራ ላይ የሰፈሩ ምርቶችን፣ የቢሮ ቋሚ ንብረቶችና አላቂ ዕቃዎች እንዲሁም የድርጅቱ ንብረት የሆኑ የንግድ ምልክቶችን ወይም የባለቤትነት ሙብቶችን ይጨምራል።

**የሒሳብ መዝገብ፡-** ገንዘብ ነክ ዝውውሮችና ከንግድ ሥራው ጋር የተያያዙ መረጃዎች በየዕለቱ የሚመዘገቡበት አሠራር ነው።

**የምርት ስም፡-** አንድን ምርት/አገልግሎት ከሌሎች ምርቶች/አገልግሎቶች ተለይቶ የሚታወቅበት ስም፣ ምልክት ወይም ንድፍ የመስጠት የንግድ አሠራር

**በጀት፡-** የተወሰነ ጊዜ ሲያልፍ (በአብዛኛው አንድ አመት) ይሆናል ተብሎ የሚገመተውን የገንዘብ እንቅስቃሴ በዝርዝር የያዘ

**የሥራ እቅድ፡-** በአንድ ዓይነት የንግድ ሥራ የታቀፈ የአንድ ፕሮጀክት አነስተኛ የንግድ እቅድ፣ ፕሮጀክቱ የሚያስገኛቸውን ጥቅሞች በመዘርዘር ለፕሮጀክቱ ጊዜ፣ ገንዘብና ቁሳ ቁስ ወጪ መደረጉ አግባብ መሆኑን ያሳያል

**ካፒታል፡-** አንድ የንግድ ሥራ ሒሳብ ውስጥ ያለው ገንዘብ። ካፒታል የሚባለው የድርጅቱ ሀብትና ሥራው ላይ የዋለው ገንዘብ ሲሆን ከንግድ ሥራ ጋር በተያያዘ ያሉት ሁለት መሠረታዊ የካፒታል ዓይነቶች ዕዳና ትርፍ ናቸው።

**የጥሬ ገንዘብ እንቅስቃሴ ቁጥጥር፡-** በሥራው ውስጥ የሚካሄደው አጠቃላይ የገንዘብ እንቅስቃሴ ቁጥጥር

**ቁጥጥር፡-** ሥራው እንዳይሳካ ያደረጉትን ነገሮች ለይቶ ማወቅ እንዲሁም ለድርጅቱ ዕቅዶችና ግቦች መሳካት እንቅፋት የሆኑትን ነገሮች ተወጥቶ ውጤታማ ለመሆን የእርምጃ እርምጃ መውሰድ

**ደንበኛ ለማፍራት የሚውል ወጪ፡-** ድርጅቱ አንድ ተጨማሪ ደንበኛ ለማፍራት ሲል የመደበው ሀብት (ገንዘብ ወይም ሌላ) ክፍልፋይ፣ በሌላ አባባል፣ ገበያ ለማግኘት ምን ያህል ገንዘብ ቢውል ያጥጣል

**የደንበኞች አገልግሎት፡-** ከደንበኞቻቸው ጋር ጥሩ ግንኙነት መመሥረትና ማስቀጠል፤ ይህ የሚሆነው የደንበኞቻቸውን ፍላጎት በማሟላት እንዲሁም በግዢው ወቅትም ሆነ ከግዢው በኋላ ለሙያው የሚመጥን፣ ጠቃሚና ላቅ ያለ አገልግሎት በመስጠት ነው።

**የማሰራጫ መንገድ፡-** የንግድ ድርጅቶች ምርቶቻቸውን እና/ወይም አገልግሎታቸውን ለደንበኞቻቸው የሚደርሱባቸው መንገዶች

**ወጪዎች፡-** አንድ የንግድ ድርጅት በየወሩ ለሥራ ማስኬጃ የሚያወጣቸው ወጪዎች፤ ይህም የቤት ኪራይ፣ የመሰረተ ልማት ፍጆታ ወጪዎች፣ ሕግ ነክ ወጪዎች፣ የሠራተኞች ደመወዝ፣ ለኮንትራት ሥራ የሚከፈል እንዲሁም ለገበያ ጥናትና ለማስታወቂያ የወጣ ወጪ ይጨምራል

**የገንዘብ አስተዳደር፡-** የገንዘብና የሌሎች ንብረቶች (በቀላሉ ወደ ጥሬ ገንዘብነት ሊለወጡ የሚችሉ) ቁጥጥር ሳይንስ

**የሒሳብ ሪፖርት፡-** የንግድ እንቅስቃሴዎችንና ወጪዎችን የያዘ የተሟላ የሒሳብ መዝገብ ሲሆን የድርጅቱን ገንዘብ ነክ ጉዳዮች ለመቆጣጠር ያስችላል

**የሒሳብ መግለጫ፡-** ከሒሳብ ሪፖርት ጋር ተመሳሳይ ቢሆንም በአብዛኛው አበዳሪ ተቋማት አዘጋጅተው የሚሰጡት መደበኛ ሰነድ ነው።

**ቋሚ/ቀጥተኛ ያልሆነ ወጪ፡-** ሥራውን ለማስኬድ የወጡ ወጪዎችን የያዘ ሲሆን ምርት ተመረቀም አልተመረቀም ይህ ወጪ ይደረጋል።

በአብዛኛው የሚሰሉት በየወሩ ነው።

**ትንቢያ፡-** በሦስት ወይም ከዚያ በላይ በሆነ ዓመት ውስጥ ቁልፍ የገቢ ምንጮችና አጠቃላይ ወጪዎች ምን ደረጃ ላይ እንደሚደርሱ የሚሰለበት አሠራር ነው።

**ያልተጣራ ትርፍ፡-** ከሸያጭ ምን ያህል ገንዘብ እንደተገኘ ብቻ ትኩረት ያደርጋል፤ እንዲሁም የመጣውን ውጤት ለማስገኘት ምን ያህል ገንዘብ ምርቱን ለማምረትና ዕቃዎቹን ለመሸጥ እንደዋለ ያሳያል

**የሰው ኃይል አስተዳደር፡-** የሠራተኞችን ውጤታማነት በማሳደግ የድርጅቱን ምርታማነትን የላቀ ደረጃ ላይ ለማድረስ በድርጅቱ ውስጥ ያሉትን ሰዎች ለመምራት የተቀየሰ መደበኛ አሠራር ነው።

**የገቢ ሒሳብ መግለጫ/የትርፍና የኪሳራ ሒሳብ መግለጫ፡-** በተወሰነ ክፍለ ጊዜ ውስጥ ከሥራው የተገኘውን ትርፍ ያሳያል

**የተቀናጀ የእድገት ዘዴ፡-** ንብረት በመግዛትና በሽርክና በመሥራት አሁን ከሚሠሩት ሥራ ተጨማሪ ንግድ ማካሄድ

**መጠነ ሰፊ የእድገት ስልት፡-** ከድርጅቱ የሥራ ሂደቶች ጋር በተያያዘ ንግዱን ማሳደግ



**አመራር:-** ሠራተኞች የድርጅቱን ግቦች ማሳካት እንዲችሉ ለማሳሳት ተጽእኖ የመፍጠር ዘዴ መጠቀም።

**ዕዳ:-** ሥራው በጀመረበት፣ እድገት ባደረገበትና በምርት ሂደት ላይ በነበረበት ወቅት የተከማቸ ማንኛውም ዕዳ፣ ይህም የባንክ ብድርን፣ የክሬዲት ካርድ ውዝፎችን እንዲሁም ለሽጮችና ለአምራቾች ያልተከፈለ ገንዘብን ይጨምራል

**አስተዳደር:-** የድርጅቱን ግቦችና እቅዶች ለማሳካት የተለያዩ ሥራዎችንና ሰዎችን የማደራጀትና የማስተባበር ሥራ

**የገበያ ጥናት:-** የግንድ ተቋማት ከደንበኞች ጋር ጠንካራ ግንኙነት በመመሥረትና ለደንበኞቻቸው የተለየ ነገር በማቅረብ ደንበኞች ለምርቶች ወይም ለአገልግሎቶች ፍላጎት እንዲኖራቸው የሚደረግበት የተቀናጀ ሂደት ነው

**ገበያውን መከፋፈል:-** በተመሳሳይ ፍላጎት፣ ምርጫ ወይም ትእዛዝ ላይ ተመሥርተው ገበያዎችን በግልጽ በተለየ ንዑስ ቡድኖች ወይም ክፍሎች የመግለጽና የመከፋፈል ሂደት ነው

**የገበያ አዋጭነት ጥናት:-** ገበያው አዋጭ መሆኑን፣ ገበያ ያለ መሆኑን ለማወቅ የሚደረግ ሂደት እንዲሁም ሰዎች ምርቱን ይፈልጉ እንደሆነና በምን ዋጋ ለመግዛት ፈቃደኛ እንደሆኑ ለማወቅ ጥናት የሚካሄድበት አንድ መንገድ ነው፤ ይህ በአብዛኛው የሚከናወነው በቃለ ምልልሶችና በመጠይቆች ነው

**ተፈላጊነት ያለው ዝቅተኛ ምርት:-** ተፈላጊነት ያለው ዝቅተኛ ምርት ሲሆን ይህም ለደንበኞቻት ምን የተሻለ ነገር እንዳቀረቡ በትንሹ የሚያሳይ ምርት ነው፤ በሌላ በኩል ወደፊት ምን አይነት ምርት ማምረት እንደሚኖርብዎት የሰዎችን አስተያየት እንዲያገኙ ያስችልዎታል

**ተልእኮ:-** የሚሠሩት ሥራ

**የተጣራ ትርፍ:-** የተለያዩ ወጪዎችና እንደ ግብር፣ ወለድና የዋጋ መቀነስ የመሳሰሉ ሌሎች ክፍያዎች ከአጠቃላይ ገቢ ላይ ተቀንሰው በንግዱ የሚገኘው ትርፍ ነው

**የአፈፃፀም አስተዳደር:-** አስተያየት የሚሰጥበት፣ ተጣያቂነት ያለበት እና የአፈፃፀም ውጤቶች በጽሑፍ የሚሰፍሩበት እንዲሁም ግቦችና አላማዎች ጥሩ እና ውጤታማ በሆነ መልኩ እንደተሳኩ የሚረጋገጥበት ሂደት ነው

**እቅድ ማውጣት:-** ወደፊት ሊያጋጥሙ የሚችሉ ችግሮችን እየገመገሙና ሊከሰቱ የሚችሉ ነገሮች አስቀድሞ እያሰቡ ንግዱ ምን ደረጃ ላይ መድረስ እንዳለበት መወሰን እና የታሰበው ደረጃ ላይ ለመድረስ አስፈላጊ የሆኑትን ቅደም ተከተሎች መምረጥ

**ማደራጀት:-** አላማን ለማሳካት በተጨባጭ ያለውን ቁሳቁስ እንዲሁም ያለውን የሰው ኃይል እና ገንዘብ ማቀናጀት፤ ያሉትን ሃብቶች በተሻለ መንገድ መጠቀም፤ እድገት ማምጣትና የሥራ መስፋፋት ማስገኘት እንዲሁም ሠራተኞችን በአግባቡ መያዝ።

**የገቢ ምንጮች:-** ተከፋፍለው ከተቀመጡት ደንበኞች ገቢ የሚገኝበት መንገድ ማለት ነው

**ሽያጭ:-** ምርቶችን በመሸጥ ወይም አገልግሎት በመስጠት የሚከናወን ሥራ ወይም ንግድ ነው

**የራስን እንቅስቃሴ መምራት:-** ውስጣዊና ውጫዊ ተግዳሮቶች ቢኖሩም በሕልውና መቀጠልና ግቦችን ማሳካት እንዲችሉ ሊረዱዎት የሚችሉ በርካታ ነገሮችን ያጠቃልላል።

**የተለየ ምርት ማቅረብ:-** የእርስዎ ምርቶች እና/ወይም የሚሰጧቸው አገልግሎቶች ከሌላው የተለዩ የሚያደርጋቸው ገፅታ

**የተሻለ ነገር ማቅረብ:-** ለተወሰኑ ደንበኞች የተሻለ ምርት ማቅረብና

አገልግሎት መስጠት እንዲሁም የደንበኞችን ችግር መፍታት ወይም ፍላጎታቸውን ማሟላት ማለት ነው።

**ተለዋዋጭ/ቀጥተኛ ወጪ:-** ምርት በሚመረትበትና በሚሸጥበት ወቅት የሚወጣ ወጪ

**ራእይ:-** ለወደፊቱ ጊዜ መሆን የሚፈልጉት ነገር

# ምስጋና፡-

አዘጋጅ፡-  
ብሌን ማንደፍሮ

የአርትዖት ሥራ፡-  
አግአዚት አባተ

የምሥል ንድፍ፡-  
ፍሎሪያን ማንደርሺድ  
መልአክ ፀሐይ መሰለ  
ናትናኤል አያሌው

ይህ በኢትዮጵያ ለሚገኙ የጥበብ ባለሙያዎች  
የሁለት ዓመት መርሃግብር በአውሮፓ ኅብረት  
የገንዘብ ድጋፍ እና በብሪቲሽ ካውንስል፣ በጎተ-  
ኢንስቲትዩትና በአይስ ኦዲስ የቀረበ ነው።

ይህ ጽሑፍ የተዘጋጀው ከአውሮፓ  
ህብረት በተገኘ ድጋፍ ነው።

