

SIMU YANGU OFISI YANGU

Jiajiri na ingiza fedha kwa kufumia simu yako ya mkononi.



SIMU YANGU, OFISI YANGU

Jiajiri Na Ingiza Fedha Kwa Kutumia Simu Yako Ya Mkononi.

Kocha Dr. Makirita Amani.

www.somavitabu.co.tz

Utangulizi

Tunaishi kwenye zama za kipekee sana.

Zama ambazo kwa kutumia simu yako ya mkononi, simu ambayo ni janja (smartphone) unaweza kufanya mambo mengi mno.

Simu hizi zina uwezo sawa na kompyuta, zikiweza kufanya majukumu mengi na makubwa.

Lakini pamoja na uwezo huo mkubwa wa simu tunazotembea nazo, bado wengi hawajaweza kuzitumia kwa manufaa.

Wengi wanatumia simu zao za mkononi kupoteza muda na hata fedha na kushindwa kupiga hatua kwenye maisha yao.

Kwenye kitabu hiki cha SIMU YANGU OFISI YANGU unakwenda kujifunza jinsi unavyoweza kuigeuza simu yako kuwa njia ya kujiingizia kipato.

Ndiyo, kwa simu hiyo hiyo ambayo umekuwa unaitumia tu kwa mazoea, kuzurura mitandaoni na kusumbuliwa na vitu mbalimbali, unaweza kuitumia kwa manufaa.

Unaweza kuigeuza simu yako kuwa njia ya wewe kujiingizia kipato na ukaingiza kipato kisicho na ukomo.

Na uzuri ni kwamba huhitaji kutumia gharama kubwa ya ziada, kwa kuendelea kuitumia simu yako kama unavyotumia sasa, ila ukiwa na malengo tofauti, unaweza kuigeuza kuwa ofisi yako.

Uzuri zaidi ni kwamba unaweza kuitumia simu yako na kuanzia hapo ulipo sasa, ukaanza kuingiza kipato.

Haijalishi kama una ajira au huna, una elimu kubwa au ndogo.

Haijalishi umri wala jinsia, unachohitaji ni utayari wa kuitumia simu yako kuingiza kipato.

Huhitaji hata uwe na mtaji, simu yako ni mtaji tosha, unachohitaji ni mpango utakaoufanyia kazi, juhudi na muda ili uigeuze simu yako kuwa ofisi yako.

Lengo la mimi kuandika kitabu hiki ni moja, kukuwezesha wewe msomaji uweze kuingiza kipato kupitia simu yako ya mkononi. Kwenye kitabu hiki nimeshirikisha maarifa na hatua za kuchukua ili uweze kufikia lengo hilo.

Yote niliyoshirikisha kwenye kitabu hiki, nimekuwa nayafanya mimi mwenyewe na yamekuwa na manufaa makubwa.

Hivyo hapa sikupi nadharia pekee, bali kitu kinachofanya kazi na kuleta matokeo.

Nilianza kutumia mitandao ya kijamii mwaka 2009 na nilianza kurumia mtandao wa intaneti kama njia ya kuingiza kipato mwaka 2013. Katika kipindi hicho nimeweza kuwafikia wengi na kuuza bidhaa na huduma mbalimbali kwa kutumia mtandao wa intaneti. Ni imani yangu kwamba kama utafanyia kazi haya unayojifunza kwenye kitabu hiki, lazima uweze kuingiza kipato kupitia simu yako na mtandao wa intaneti.

Katika kuonyesha mfano wa namna hili linawezekana, kitabu hiki nimekiandika kwa kutumia simu ya mkononi na ninakiuza kwa kutumia simu pia.

Yaani kutafiti, kuandika, kutangaza na kuuza kitabu hiki, yote yamefanyika kwa kutumia simu ya mkononi.

Kama hili limewezekana kwangu, hata kwako pia linawezekana kama utachukua hatua.

Nikutakie usomaji mzuri wa kitabu, uelewe na uchukue hatua ili simu yako igeuke kuwa ofisi yako inayokuingizia kipato.

Na pale utakapokwama au kuhitaji msaada zaidi, usisite
kuwasiliana na mimi moja kwa moja.

Rafiki yako anayekupenda sana,

Kocha Dr Makirita Amani

www.somavitabu.co.tz

+255 717 396 253

MOJA; UJASIRIATAARIFA

Sisi binadamu ndiyo viumbe pekee ambao tumeweza kujenga ustaarabu na kupiga hatua kubwa za kimaendeleo.

Tumepitia zama mbalimbali, kuanzia zama za mawe, ugunduzi wa moto, zama za chuma, mapinduzi ya viwanda na sasa tupo kwenye zama za taarifa.

Katika zama zote hizo unaona kitu kimoja, hitaji la kutaka kutatua matatizo na changamoto mbalimbali zinazotukabili.

Kila maendeleo ambayo tumeyapata, ni kwa sababu hatukuwa tunaridhika na jinsi hali ilivyokuwa. Wanyama wengine wanaridhika na hali zao, ila sisi binadamu haturidhiki, tunataka mambo yawe bora na rahisi zaidi.

Huo ndiyo ujasiriamali, kuziona changamoto mbalimbali na kuzitafutia majibu.

Kila binadamu ni mjasiriamali kwa asili, kwa sababu unapoona tatizo au changamoto hukubaliani nayo tu, unatafuta namna ya kuitatua. Katika kutafuta namna hizo ndiyo tunakuja na ubunifu mbalimbali.

Najua umewahi kutafuta njia ya mkato ya kufika mahali fulani, hicho ni kiashiria cha ujasiriamali na ubunifu ulio ndani yako.

Katika kuigeuza simu yako kuwa ofisi yako, mahali sahihi pa kuanzia ni kwenye ujasiriamali. Utaitumia simu yako kufanya ujasiriamali utakaoweza kukuingizia kipato kizuri.

Kwenye sura hii unajifunza aina ya ujasiriamali unaoweza kufanya kwa simu yako, ambao ni ujasiriataarifa.

Zama za taarifa.

Kama tulivyoona hapo juu, sasa tupo kwenye zama za taarifa. Kila zama zina njia yake kuu ambayo watu wanaohodhi uchumi wanaitumia.

Kwenye zama za chuma, walioweza kumiliki zana za chuma, kuanzia upatikanaji wa chuma mpaka utengenezaji wa zana mbalimbali ndiyo waliokuwa na nguvu kubwa.

Kwenye zama za mapinduzi ya kilimo, waliokuwa na maeneo makubwa ya ardhi ndiyo waliohodhi uchumi.

Kwenye mapinduzi ya viwanda, waliomiliki viwanda ndiyo walikuwa matajiri wakubwa. Ukiwaangalia waliokuwa matajiri wakubwa wa karne ya 20, wakina Rockefeller, Ford, Edison, Carnegie wote walimiliki viwanda vikubwa.

Sasa tupo kwenye zama za taarifa, zama ambazo zimeanza na karne hii ya 21 ambayo ndiyo tupo.

Katika zama hizi, wenye nguvu na wanaohodhi uchumi ni wale wanaozalisha, kusafirisha au kudhibiti taarifa mbalimbali.

Mark Zuckerberg, ambaye ni mwanzilishi wa mtandao wa kijamii wa Facebook ni tajiri mkubwa duniani, lakini kitu pekee anachomiliki ni jukwaa la kusambaza taarifa.

Wanzilishi wa mtandao wa Google, ambao ni maarufu kwa kutafuta vitu mtandaoni, ni matajiri wakubwa duniani. Hawana ardhi kubwa, wala hawana kiwanda. Utajiri wao unatokana na kumiliki majukwaa ya kusambaza na kudhibiti taarifa.

Na hata tajiri namba moja duniani kwa sasa, ambaye ni Jeff Bezos mwanzilishi wa Amazon, utajiri wake hautokani na ardhi

wala viwanda, bali jukwaa lake linaloruhusu watu kuuza na kununua vitu. Yeye kama mtu wa kati, anayechukua vitu kwa wauzaji na kuvifikisha kwa wanunuaji anapata faida kubwa sana. Kitu pekee anachomiliki Bezos kupitia Amazon ni taarifa.

Mifano ni mingi, lakini kwa hiyo mitatu unapata picha ya nguzo muhimu ya zama tunazoishi sasa, ambayo ni taarifa.

Kwa zama hizi, wale wenye taarifa sahihi ndiyo wanaopata fursa kubwa kwao.

Na wale wanaozalisha, wanaosambaza na wanaodhibiti taarifa ndiyo wanaohodhi uchumi wa dunia katika zama hizi.

Kwa bahati mbaya sana, wachache ndiyo wamekuwa wananufaika kwenye zama hizi za taarifa na wengi kubaki kuwa walaji wa taarifa pekee.

Hilo limefika mwisho kwa upande wako, kwani kupitia kitabu hiki unakwenda kujifunza jinsi ya kunufaika na zama hizi za taarifa.

Ujasiriamali wa taarifa.

UJASIRIATAARIFA ni kifupi cha maneno UJASIRIAMALI WA TAARIFA. Hii ni njia ya kufanya ujasiriamali kupitia taarifa unazoweza kuwa nazo na wengine wanazihitaji.

Mpaka sasa tumeona mambo mawili makubwa;

Jambo la kwanza ni kuhusu ujasiriamali, tumeona hiyo ni asili yetu binadamu. Na ujasiriamali ni kutafuta ufumbuzi wa matatizo au changamoto mbalimbali zinazowakabili watu.

Jambo la pili ni kuhusu zama za taarifa, tumeona hizo ndizo zama tulizopo sasa na mhimili mkuu wa uchumi ni taarifa. Wale wanaozalisha, kusambaza na kudhibiti taarifa ndiyo wanaohodhi uchumi.

Kwa kuleta vitu hivyo viwili pamoja, yaani ujasiriamali na zama za taarifa, tunapata UJASIRIATAARIFA.

Hapo sasa ndipo unapokwenda kutengeneza ajira yako na kuweza kuingiza kipato kupitia simu yako ya mkononi.

Kupitia kitabu hiki unakwenda kuwa mjasiriamali wa taarifa, ambaye utakwenda kuzalisha, kusambaza na kudhibiti taarifa ambazo wengine wanahitaji sana ili kutatua matatizo na changamoto zao mbalimbali.

Unakwenda kujifunza jinsi ya kuwa kiungo muhimu kwenye zama hizi za taarifa na uweze kutoa taarifa zenye uhitaji mkubwa kwa wengine na wapo tayari kulipia ili kuzipata.

Tumeanza na msingi huu muhimu wa kujua ujasiriamali ambao ni kutatua matizo na zama za taarifa ambazo taarifa ndiyo mhimili mkuu. Hata kama hutaweza kucheza kwenye ngazi za juu,

unaweza kutengeneza kona yako ambayo utacheza hapo vizuri. Uzuri ni kwamba, mtandao wa intaneti umeleta uhuru wa kweli. Hakuna chochote kinachoweza kukuzuia usiingie mtandaoni na kutoa taarifa ulizonazo. Njia zilizopo ni nyingi na rahisi kabisa, ni wewe tu kuamua njia ipi unayotaka kutumia na kisha kuweka juhudi kwenye hilo.

Ili kuigeuza simu yako kuwa ofisi yako unapaswa kuamsha ujasiriamali ulio ndani yako. Kila unapoangalia matatizo na changamoto ulizonazo wewe au walizonazo wengine, usione tu matatizo, bali uone ni fursa zinazohitaji kutumiwa. Uone kwa kutatua hizo, kuna manufaa makubwa.

Na katika kutatua, angalia taarifa zipi zinazokosekana. Kwa sababu popote palipo na matatizo au changamoto, kuna taarifa muhimu ambazo zinakosekana. Taarifa ambazo watu wakizipata, wanaweza kufanya maamuzi sahihi na kuchukua hatua sahihi pia. Ukishajua taarifa zinazokosekana, chagua kuwa mzalishaji, msambazaji na mdhibiti wa taarifa hizo zinazohitajika sana na hapo utakuwa umejitengenezea ajira yako ya uhakika.

Badili mtazamo wako.

Tayari unayo simu, ambayo umekuwa unaitumia kuingia kwenye mtandao wa intaneti na mitandao ya kijamii.

Kupitia matumizi yako ya simu, umekuwa unazalisha na kusambaza taarifa mbalimbali.

Swali muhimu ni je umewahi kulipwa kwa kutumia simu yako?

Kwa walio wengi jibu ni hapana.

Wengi wamekuwa wanaingia gharama kununua vifurushi ili kuweza kuingia kwenye mitandao.

Vipi kama leo nikikuambia unaweza kuingiza kipato kwa kutumia simu hiyo hiyo unayotumia?

Unaweza kudhani haiwezekani na hiyo ni kwa sababu ya mtazamo ambao umekuwa nao kwa muda mrefu kuhusu simu yako na kuingiza kipato.

Mitazamo uliyonayo sasa ni hii;

1. Simu ni kitu cha kuwasiliana tu.
2. Mitandaoni ni sehemu ya burudani.
3. Wanaoweza kuingiza kipato mtandaoni ni makampuni makubwa tu.
4. Kazi ni ile unayoajiriwa kufanya, unaenda ofisini na kufanya kazi ulizopangiwa na mwisho wa mwezi unalipwa mshahara.
5. Biashara ni mpaka uwe na eneo maalumu (fremu) uwe na mtaji na vitu vya kuuza.

Yote hiyo ni mitazamo iliyopitwa na wakati ambayo kadiri unavyoendelea kuwa nayo ndivyo unavyojizuia kupiga hatua kubwa.

Mabadiliko ya kweli kwenye maisha hutokea pale mtu unapobadili mtazamo wako. Bila kubadili mtazamo ulionao, kubadili fikra au tabia pekee haiwezi kuwa na manufaa.

Ili uweze kujiajiri kwa kutumia simu yako, lazima ubadili mitazamo hiyo hapo juu na kujijengea mitazamo mipya kama ifuatavyo;

1. Simu siyo kifaa cha kuwasiliana pekee, ni zana ya kufanyia kazi.
2. Mtandao siyo sehemu ya burudani, bali ni soko huria kwako kuuza kile ulichonacho.
3. Kila mtu anaweza kuingiza kipato kupitia mtandao, anachohitaji ni simu yenye mtandao na thamani inayohitajika na wengine.
4. Kazi siyo mpaka uajiriwe na uende ofisini. Unaweza kujiajiri mwenyewe na kufanyia kazi zako nyumbani.
5. Biashara siyo mpaka uwe na eneo maalumu la kufanyia uwe na vitu unavyouza. Unaweza kufanya biashara kwa njia ya mtandao na watu wakanunua vitu bila hata kukutana na wewe.

Bila ya kuvunja mitazamo ya zamani na kujenga mitazamo mipya, mengine yote utakayojifunza kwenye kitabu hiki hayatakuwa na msaada kwako.

Weka uzito katika kubadili mtazamo wako ili uweze kutumia maarifa haya kwa manufaa, uigeuze simu yako kuwa ofisi yako na uweze kujiingizia kipato.

MBILI; TOA THAMANI

Kwenye sura iliyopita tumejenga msingi muhimu kabisa wa kuweza kuigeuza simu yako kuwa ofisi yako. Msingi huo ni ujasiriataarifa, kuibua ujasiriamali ulio ndani yako na kuzalisha, kusambaza na kudhibiti taarifa ambazo wengine wanazihitaji. Kwenye sura hii tunakwenda kujifunza nguzo muhimu za kuweka kwenye msingi huo uliojenga ili lengo la kugeuza simu yako kuwa ofisi yako liweze kukamilika.

Nguzo muhimu unayopaswa kuijenga ili simu yako iwe ofisi yako ni kutoa thamani kwa wengine.

Unataka ulipwe kwa kutumia simu yako, lakini jua watu hawatakulipa kwa sababu unataka sana kulipwa, bali watakulipa pale tu unapokuwa na kitu wanachokihitaji, kitu ambacho kina manufaa kwao wenyewe.

Ni muhimu sana uweze kuzalisha thamani ambayo wengine wanaihitaji na wapo tayari kulipa gharama ili kuipata.

Bila kuwa na thamani ya aina hiyo, lengo lako la kuingiza kipato kwa kutumia simu yako halitaweza kufanikiwa.

Kwenye sura hii unakwenda kujifunza jinsi ya kujua thamani ambayo tayari unayo, wale ambao wanaihitaji thamani hiyo na jinsi ya kujitofautisha na wengine.

Zama hizo za taarifa zimekuja na changamoto yake kubwa, usumbufu ni mwingi. Haijalishi una thamani nzuri na kubwa kiasi gani, kama huwezi kuwajua wanaohitaji na kuwafikia, hutaweza kunufaika kifedha na thamani hiyo.

Na hata ukiweza kuwafikia wale wanaohitaji thamani hiyo, kama

huna cha kukutofautisha na wengine wanaotoa thamani kama yako, utajiweka kwenye wakati mgumu.

Soma sura hii kwa umakini mkubwa, kwani ndiyo nguzo muhimu mno kwako kuifanya simu yako kuwa ofisi yako.

Kama tulivyojifunza kwenye sura iliyopita, mtandao wa intaneti umeleta uhuru wa kila mtu kuweza kuutumia awezavyo. Ni rahisi pia kwa mtu yeyote kuingia kwenye mtandao na kufanya biashara mbalimbali. Hilo linapelekea ushindani kuwa mkali na kelele kuwa nyingi. Ili kuvuka hayo, lazima uwe na thamani kubwa na pia uwe na upekee ambao watu hawawezi kuupata kwa mtu mwingine yeyote.

Hayo ndiyo unakwenda kujijengea hapa.

PATA KITABU KUENDEA KUSOMA.

Ili uendelee kusoma na kujua jinsi ya kujiajiri kupitia simu yako, pata kitabu hiki kamili.

Kitabu kinapatikana kwa nakala tete kwa njia zifuatazo;

Moja ni kutumiwa kwenye email, ambapo unalipia tsh elfu 5 (5,000/=) kwenda namba 0717 396 253 kisha unatuma ujumbe wenye email yako na jina la kitabu na unatumiwa.

Mbili ni kwenye app ya SOMA VITABU ambapo unafungua kiungo na kununua kitabu moja kwa moja.

Kiungo cha kufungua; <https://bit.ly/somavitabuapp>

Ukikwama popote wasiliana na 0717 396 253 ili uweze kupata kitabu na kukisoma.

× **Outline**

SIMU YANGU, OFISI YANGU

Jiajiri Na Ingiza Fedha Kwa Kutumia Simu Ya...

Utangulizi

MOJA; UJASIRIATAARIFA

Zama za taarifa.

Ujasiriamali wa taarifa.

Badili mtazamo wako.

MBILI; TOA THAMANI

Jua ulichonacho.

Jua unaowalenga.

Chagua kimoja cha kuanza nacho.

Jitofautishe na wengine.

TATU; BLOG; NYUMBANI KWAKO.

Umuhimu wa kuwa na blog.

× **Outline**

TATU; BLOG; NYUMBANI KWAKO.

Umuhimu wa kuwa na blog.

Jinsi ya kutengeneza blog.

Tumia blog kujenga hadhira.

NNE; NEWSLATTER; CHUMBANI KWAKO.

Umuhimu wa newslatter.

Jinsi ya kutengeneza newslatter.

Tumia newslatter kujenga hadhira.

BULK SMS; MFUMO WA KUTUMA UJUMBE MF..

TANO; MITANDAO YA KIJAMII; KIJIWENI KWAKO.

Facebook.

Instagram.

Twitter.

YouTube.

× **Outline**

SITA; MAKUNDI MAALUMU; JUMUIA YAKO.

WhatsApp

Telegram

Clubhouse

SABA; BIDHAA UNAZOUZA.

1. Vitabu

2. Uanachama

3. Ushauri

4. Ukocha

5. Matangazo

6. Semina

7. Kozi

8. Ubalozi

9. Kamisheni

× **Outline**

10. Bidhaa nyingine

NANE; 1, 10, 100, 1000.

Moja (1)

Kumi (10)

Mia (100)

Elfu (1000)

TISA; MASOKO NA MAUZO.

Kazi kama masoko.

Mbinu za ushawishi.

Kuwapa watu uhakika ili wanunue.

KUMI; MPANGO WA UKUAJI ZAIDI.

Malengo makubwa.

Juhudi za kuweka kila siku.

Kuendelea kujifunza.

× **Outline**

KUMI; MPANGO WA UKUAJI ZAIDI.

Malengo makubwa.

Juhudi za kuweka kila siku.

Kuendelea kujifunza.

HITIMISHO; IFANYE SIMU YAKO KUWA OFISI YAKO.

Makazi yako ya mtandaoni.

Chukua hatua sasa.

Karibu kupata msaada zaidi.

MWANDISHI NA HUDUMA.

Kuhusu mwandishi.

Vitabu vilivyoandikwa na Kocha.

Soma Vitabu Tanzania.

KISIMA CHA MAARIFA.

AMKA MTANZANIA

Pata kitabu chako sasa ili uweze kupata maarifa haya muhimu na

uweze kujiajiri na kuingiza fedha kwa kutumia simu yako ya
mkononi na mtandao wa intaneti.
Wasiliana sasa na 0717 396 253.