



Tungkol Saan ang Modyul na Ito?

Kung ikaw ay mag-uumpisa ng sarili mong negosyo, sino ang magiging pinakamahalagang trabahador mo? Maging sa sariling negosyo o sa pagtatrabaho sa ibang kumpanya, ang pinakamahalagang manggagawa ay ang iyong sarili. Ang iyong kaalaman, kakayahan, at asal ay may malaking epekto sa iyong tagumpay.

Ano ang bagay na makapagpapababa sa iyo bilang isang manggagawang hindi epektibo? Ang bawat isa sa atin ay may kahinaan na siyang magigig sagabal sa ating tagumpay. Maaaring kagustuhan nating magtayo ng ating sariling negosyo pero takot tayong makipag-usap sa tao, o kaya ay makipagsapalaran o sumubok ng mga bagay na bago sa atin. Ang mga tao ay kadalasang natatakot sa mga bagay na hindi nila nakasanayan. Ang pagtatayo ng isang negosyo ay nakatatakot lamang kung hindi natin alam ang ating gagawin.

Bago mo maitayo ang sarili mong negosyo, mahalagang mapag-aralan mo ang iyong sarili at malaman mo kung ano ang iyong mga kahinaan at kalakasan. Sa pamamagitan ng pagiging tapat at sensitibo sa sarili, maaari ka nang makapag-uumpisa sa iyong negosyo.

May mga bagay ding dapat isaalang-alang tungkol sa mga produkto o serbisyo na iyong iaalok.

Matutulungan ka ng modyul na ito upang matukoy ang iyong mga kagalingan at kakayahan. Matutulungan ka nitong makilala nang mas mabuti ang iyong sarili, ang ibang tao, at ang iyong pamayanan upang makagawa ka ng mga proyektong mapagkakakitaan.

Ang modyul na ito ay nahahati sa dalawang aralin:

Aralin 1 – *Pagsisimula*

Aralin 2 – *Pagtatatag ng Iyong Sariling Negosyo*



Anu-ano ang mga Matututuhan Mo sa Modyul na Ito?

Pagkaraang pag-aralan ang modyul na ito, makakaya mo nang:

- ◆ Matukoy ang mga bagay na mas mahalaga sa iyo, ang mga interes at mga kahusayan mo;
- ◆ Magamit ang mga bagay na mas mahalaga sa iyo, ang mga interes at kahusayan mo sa pag-iisip ng negosyong iyong papasukin;
- ◆ Tingnan ang iyong pamayanan para sa mga oportunidad na pangnegosyo; at
- ◆ Maipakita ang kahusayan mo sa pamamagitan ng pagpapatakbo ng negosyo.



Anu-ano na ang mga Alam Mo?

Bago umpisahan ang modyul na ito, gawin ang sumusunod na simpleng pagsasanay upang malaman kung gaano na kalawak ang iyong kaalaman sa paksang ating tatalakayin.

A. Piliin sa hanay B kung anong hanap-buhay ang naaangkop sa mga interes, kahusayan at oportunidad na nasa hanay A.

- | | |
|--|--|
| _____ 1. Maraming isda sa inyong lugar | a. magmaneho ng dyipni |
| _____ 2. Matutong magmaneho ng sasakyan | b. magmaneho ng “iskul bus” |
| _____ 3. Bumili ng sasakyang makapagsasakay ng maraming pasahero | c. magtinda ng isda |
| _____ 4. Matutong magmasahe | d. mag-alok ng serbisyong repleksolohiya |
| _____ 5. Maraming taong mahilig sa pan de sal | e. magtayo ng isang panaderya |

B. Bilugan ang titik ng tamang sagot sa mga susmusunod:

1. Kung ang *hamburger* sa isang tindahan ay nagkakahalaga ng ₱ 15.00 bawat isa, magkano mo ipagbibili ang produkto mo?
 - a. ₱ 16.00
 - b. ₱ 14.00
 - c. ₱ 17.00
 - d. ₱ 13.00
2. Kung ang isang tindahan ay nagtitinda ng *hamburger*, paano ka makikipagkumpitensiya dito?
 - a. mag-aalok ng hamburger na may libreng inumin
 - b. magtitinda ng katulad ng kanilang produkto
 - c. mag-alok ng tatlong hamburger sa parehong halaga
 - d. tumigil sa pagtitinda ng hamburger

3. Alin sa mga sumusunod ang pinakamagandang halimbawa ng *target* sa pagtitinda?
 - a. makakuha ng ₱ 25,000 mula sa pagtitinda ng prutas
 - b. magtinda ng prutas
 - c. magtinda ng komiks na nagkakahalaga ng ₱ 50,00.00
 - d. Makakuha ng ₱ 10,000.00 sa loob ng isang buwan sa pamamagitan nang pagtitinda ng gulay
4. Marunong kang magkumpuni ng elektrikal na kagamitan at iba pang kagamitan sa loob ng bahay, ano ang negosyong maaari mong pasukin?
 - a. magtinda ng mga muwebles
 - b. mag-alok ng pag-aayos ng mga kasangkapang elektrikal
 - c. bumili at magtinda ng mga kasangkapang elektrikal
 - d. magtayo ng mga bahay

Ano sa palagay mo ang iyong nakuha? Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* na nasa pahina 30 upang malaman.

Kung ang lahat ng iyong sagot ay tama, napakagaling! Ipinakikita nito na marami ka nang nalalaman sa paksa sa modyul na tio. Maaari mo pang pag-aralan ang modyul na ito upang mapag-balik-aralan ang mga bagay na alam mo na. Maaaring may mga bagay ka pang matutuhan mula rito.

Kung mababa ang iyong nakuha, huwag kang mag-alala. Ang modyul na ito ay sadyang para sa iyo. Matutulungan ka nitong maunawaan ang mga konseptong maaari mong magamit sa pang-araw-araw mong pamumuhay. Kung pag-aaralan mong mabuti, matututuhan mo ang lahat ng kasagutan sa mga pagsasanay at marami pang iba. Handa ka na ba?

Maaari ka nang mag-umpisa ng aralin sa susunod na pahina.

Pagsisimula

Ang pagtatayo ng sariling negosyo ay nangangailangan ng masusing pag-aaral. Bago tumingin sa ibang bagay, tumingin ka muna sa iyong sarili. Ano ang gusto mo? Ano ang bagay na nagbibigay interes sa iyo? Kung ikaw ay may interes, magkakaroon ka ng pagganyak. Ito ay magiging sangkap sa iyong tagumpay.

Pagkaraang pag-aralan ang araling ito, dapat mong magawa ang mga sumusunod:

- ◆ Matukoy ang mga bagay na mas mahalaga sa iyo, ang mga interes at mga kahusayan mo; at
- ◆ Magamit ang mga bagay na mas mahalaga sa iyo, ang mga interes at kahusayan mo sa pag-iisip ng negosyong iyong papasukin.



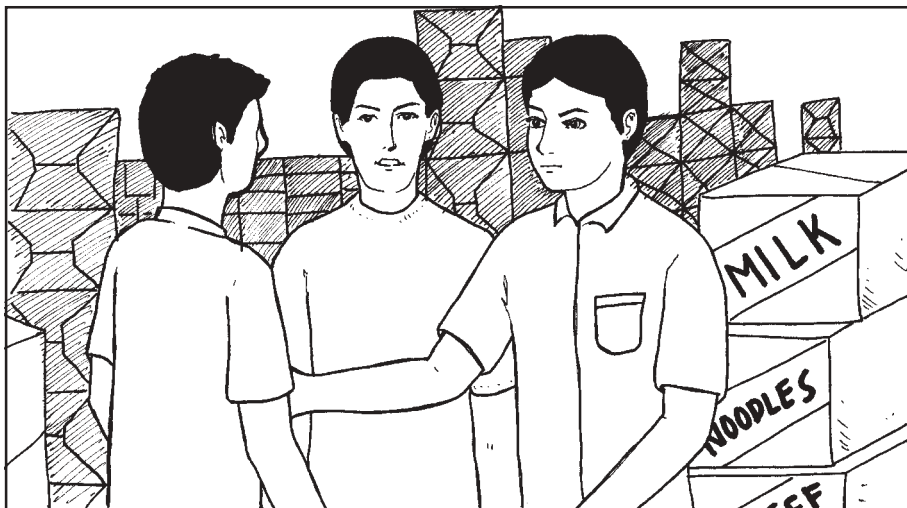
Basahin Natin

Basahin at pag-aralan ang sumusunod na mga sitwasyon.

1. Dating manggagawa sa isang vulcanizing shop sa Bulacan si Arturo. Habang siya ay nagtatrabaho pa, siya ay nag-impok. Kamakailan lamang ay nag-asawa si Arturo at gusto niyang magkaroon ng panahon para sa kanyang asawa. Gusto niyang mag-impok upang makabili ng kanilang sariling bahay.



2. Si Randy ay 23 taong gulang. Gusto niya ay magsiguro para sa kanyang kinabukasan bago siya mag-asawa. Pumunta siya sa Bulacan at Quezon upang makakuha ng suppliers para sa iba't ibang bagay sa kanyang bubuksang tindahang sari-sari.



Ang bawat sitwasyong isinaad ay nagpapakita ng iba't ibang prayoridad at pangangailangan. Pag-balik-aralan ang mga halimbawa at sagutin ang mga sumusunod na katanungan.

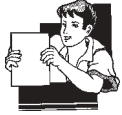
1. Sino sa dalawa ang hindi masyadong mapipilitang magtrabaho?

2. Sino sa dalawa ang higit na kailangang kumita ng pera?

Alamin natin kung tama ang iyong mga sagot.

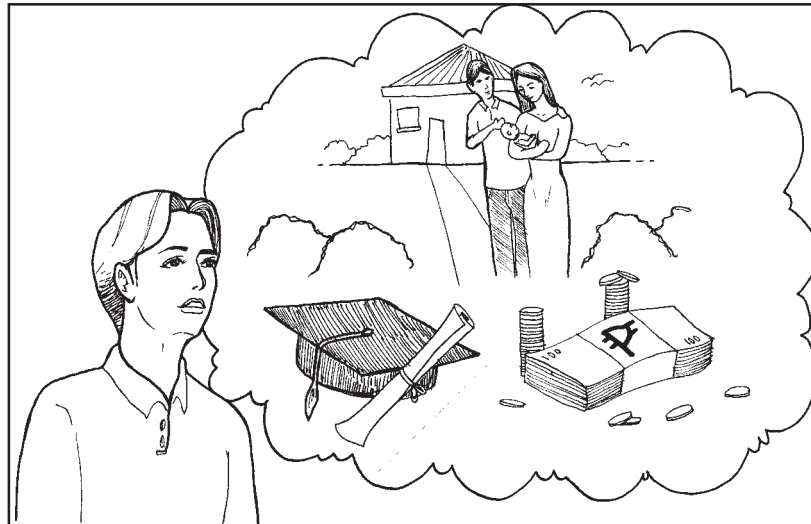
1. Si Randy ay hindi mapipilitang magtrabaho dahil siya ay binata pa. Wala pa siyang pamilyang dapat na pangalagaan.
2. Sa kabilang banda naman, si Arturo ay higit na mangangailangan ng permanenteng pagkakakitaan dahil siya ay mayroon nang pamilyang dapat pangalagaan.

Ang mga sitwasyong nabanggit ay nagsasabi na ang iba't ibang tao ay mayroong iba't ibang bagay na dapat unahin batay sa kanilang mga sitwasyon sa buhay. Ipagpatuloy ang pagbabasa upang malaman kung gaano kahalaga ang pagtatalaga ng mga bagay na dapat unahin sa pagtukoy ng negosyong dapat mong pasukin.



Alamin Natin

Ang mga tao ay mayroong iba't ibang prayoridad o mga bagay na dapat inuuna. Ang mga ito ay iba't ibang bagay o gawain na napakahalaga sa atin at kailangan nating pagtuunan ng pansin. Ano ang iyong mga prayoridad? Gusto mo bang maglaan ng higit na oras para sa iyong pamilya, matuto ng mga bagong kahusayan o kaya ay kumita nang mas malaking pera? Ang lahat ng ito ay prayoridad. Hindi magkakatulad ang mga prayoridad ng mga tao. Ang ibang bagay ay maaaring mas mahalaga sa iyo kaysa sa ibang tao.



Maaaring gustuhin mong magtagumpay sa iyong negosyo pero mas mahalaga ang panahong iuukol mo sa iyong pamilya. Maaaring gustuhin mong magtagumpay sa negosyo pero mas mahalaga para sa iyo ang iyong pag-aaral. Maaaring gusto mong magtayo ng negosyo pero kailangan mo ng permanenteng pagkakakitaan ng pera. Maaari din namang ang pagtatagumpay sa negosyo ang una sa mga prayoridad mo. Dapat masusi mong pag-aralan ang iyong mga prayoridad. At dahil kailangan ng negosyo ang iyong panahon at hira upang magtagumpay, mahalagang malaman kung gaano kahalaga ang negosyong iyon sa iyo. Sa pamamagitan ng masusing pag-aaral sa iyong mga layunin at dahilan sa pagtatayo ng negosyo, ikaw ay makapagdedesisyon kung anong negosyo ang makasasagot sa iyong mga pangangailangan at kakayahan.



Subukan Natin Ito

Sagutin ang mga sumusunod na katanungan.

1. Isulat ang ilan sa iyong mga personal na layunin sa patlang.

2. Paano makaaapekto ang iyong mga personal na layunin sa pagtatayo ng negosyo?

Ihambing ang mga sagot mo sa aking mga sumusunod na sagot.

1. Ang aking mga personal na layunin ay:
 - a. makapag-impok para sa aking kinabukasan
 - b. matulungan ang aking pamilya sa pangangailangang pinansiyal
 - c. magkaroon ng trabahong maipagmamalaki ko
2. Dahil sa kagustuhan kong makatulong sa pinansiyal na pangangailangan ng aking pamilya, ang pagtatayo ng aking sariling negosyo ay makatutulong dito. Ang negosyong ito ay maaari ko ring maipagmalaki.

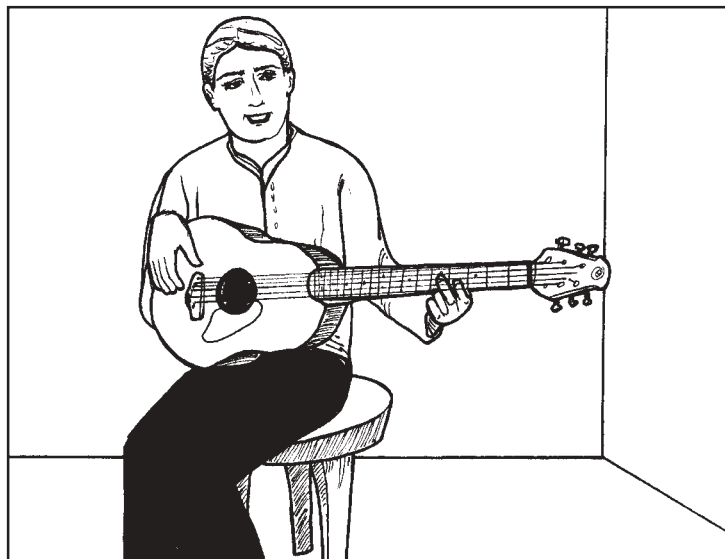


Subukan Natin Ito

Nakatala sa ibaba ang iba't ibang bagay na maaaring maging interes ng isang tao.

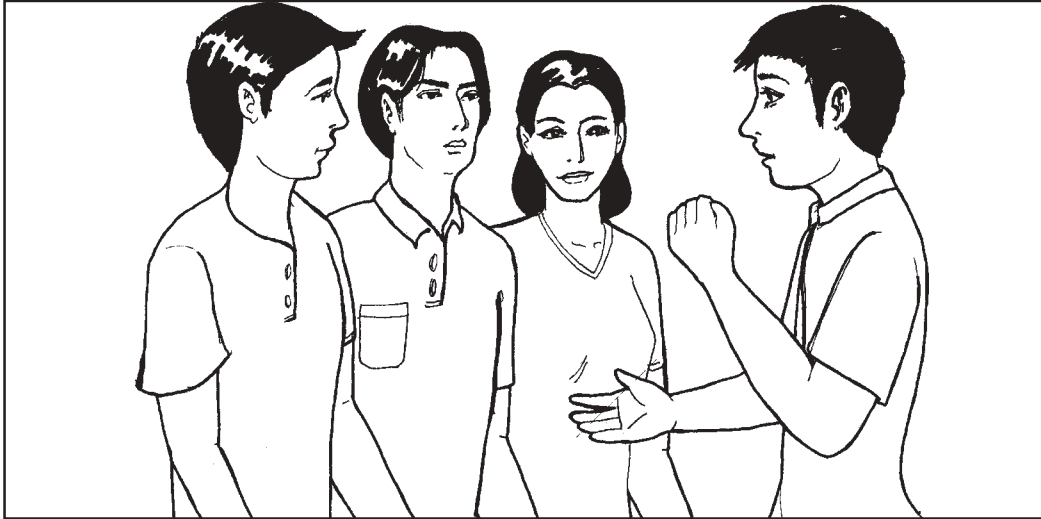
- ◆ Gusto kong maging bahagi ng mga gawain kung saan magagamit ko ang aking mga kamay at mga hilaw na materyales para sa paggawa ng mga bagay mula sa sining at iba pang bagay na mahalaga.

Halimbawa: makapagtugtog ng iba't ibang instrumentong pangmusika, magsayaw, makapagpinta, magluto, atbp.



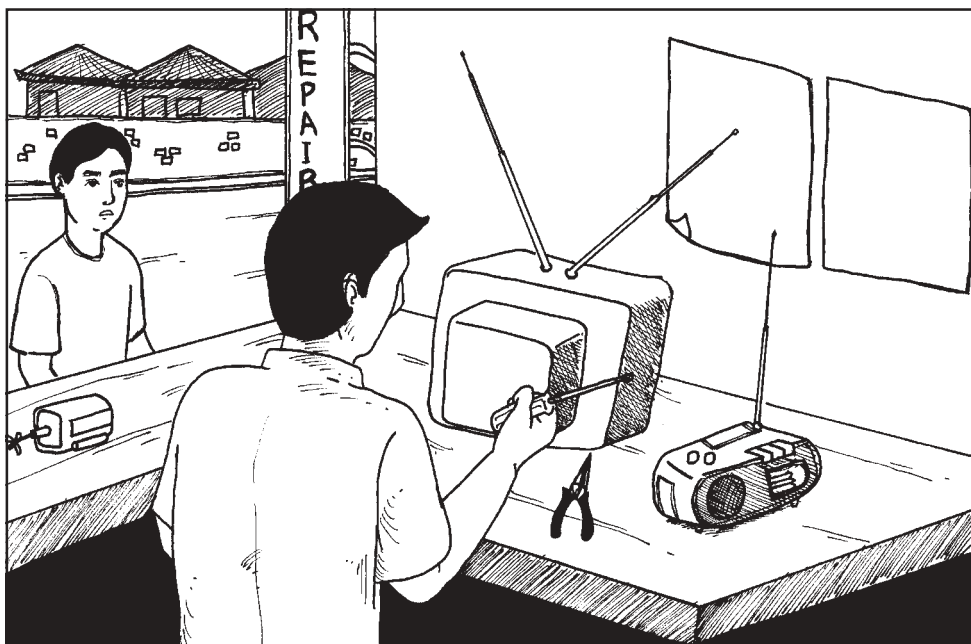
- ◆ Gusto kong maging bahagi ng mga gawaing may kalamayan sa pakikipaghalubilo sa mga tao. Gusto ko rin ng mga gawaing may kalamayan sa pagiging lider at paghihimok sa mga tao.

Halimbawa: pag-oorganisa ng mga gawaing mangangalap ng pondo, mamahala ng mga tao, maging tagapagsalita ng isang grupo, atbp.

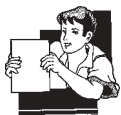


- ◆ Gusto kong maging bahagi ng mga gawaing may kalamayan sa tiyak at wastong paggamit ng mga bagay, makina, kasangkapan at mga hayop, halimbawa, sa agrikultura at mga gawaing elektrikal, manwal, pisikal at mekanikal.

Halimbawa: pagkukumpuni o pag-aayos ng mga muwebles, kasangkapan, mga sasakyang de motor, atbp.



Alamin ang iyong mga interes. Ang mga ito ay maaaring makaapekto sa negosyo na pipiliin mong papasukin.



Alamin Natin

Iba't iba ang interes ng mga tao. Ang ibang tao ay mas komportable sa pakikipag-usap sa mga tao. Ang iba naman ay mas pipiliin pa ang pagtatrabaho nang tahimik at malayo sa ibang tao. Ang ibang tao ay may kakayahang makagawa ng gawain sa loob ng mahabang oras pero magagampanan pa rin ang ibang gawaing dapat nilang tapusin. Ang iba naman ay nangangailangan ng maya't mayang pahinga habang sila ay gumagawa. Ang iba ay mas pipiliin pang magtigil sa bahay at makasama ang kani-kanilang mga pamilya.

Ang mga negosyo at serbisyo ay magkakaiba. Ang isang negosyo ay maaaring nangangailangan ng pakikipag-usap sa mga tao araw-araw. Ang isa pang uri ng negosyo ay maaaring nangangailangan ng pagbibisita sa mga kliyente kapag sila ay nangangailangan ng iyong serbisyo.

Suriin ang iyong sarili? Ano ba ang gusto mong gawin?



- ◆ Gusto mo bang maging bahagi ng mga gawaing nangangailangan ng paggamit ng iyong mga kamay at mga hilaw na materyales upang makalikha ng bagay na mula sa sining at iba pang mahahalang bagay?
- ◆ Gusto mo ba ng mga gawaing may kinalaman sa pakikihalubilo sa iba't ibang tao? Gusto mo ba ng gawaing may kinalaman sa paghihimok at pagiging lider?
- ◆ Gusto mo ba ng gawaing may kinalaman sa tiyak at wastong paggamit ng mga bagay, makina, kasangkapan at mga hayop tulad ng agrikultura, elektrikal, manwal, pisikal at mekanikal na gawain?

Ang pagtuklas sa iyong mga interes ay siyang hihimok sa iyo hindi lamang sa pagtatayo ng sarili mong negosyo kundi maging sa iyong pagtitiyaga kapag ikaw ay nakapagtayo na ng iyong negosyo.



Subukan Natin Ito

Anong negosyo ang nababagay sa iyong mga interes? Isulat ito sa patlang.

Ngayong alam mo na kung anu-ano ang mga interes mo at gaano kahalaga ang mga ito sa iyong itatayong negosyo, maaari na tayong magpatuloy.



Pag-isipan Natin Ito

Bukod sa mga interes mo, anu-ano pa ang mga bagay na dapat isaalang-alang sa pag-iisip ng negosyo?

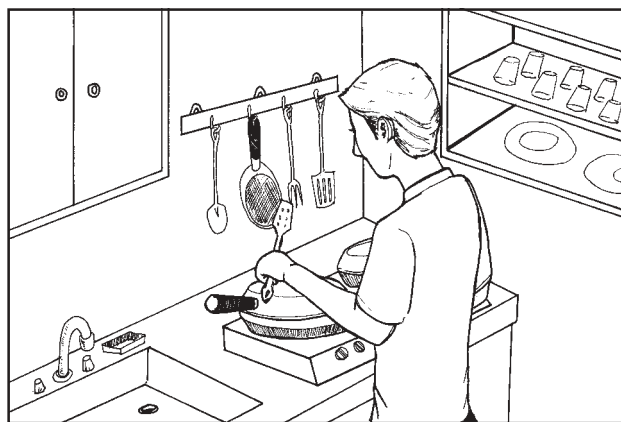
Maliban sa mga interes mo, dapat ring isaalang-alang ang iyong mga kahusayan.



Basahin Natin

Basahin at suriin ang sitwasyong sumusunod.

Si Joey ay sikat sa kanyang mga kaibigan. Siya ay magaling magsalita at talagang nakatutuwa bukod sa siya ay magaling magluto. Tuwing Sabado't Linggo, siya ang nagluluto ng pananghalian at hapunan para sa kanyang pamilya. Ang kanyang espesyalidad ay ang kare-kare at escabeche. Tuwing may handaan sa kanila, niluluto ni Joey ang kanyang espesyalidad.



Si Lisa, isa sa mga kaibigan ni Joey, ay magdaraos ng kanyang nalalapit na kaarawan. Gusto niyang maghanda ng kaunting salu-salo kasama ang kanyang mga kaibigan. Inalok nito si Joey na magluto ng kare-kare para sa kanyang kaarawan at handa namang magbayad si Lisa bilang kapalit ng serbisyo ni Joey.



Subukan Natin Ito

Sagutin ang sumusunod na mga katanungan.

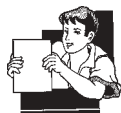
1. Ano ang mga espesyal na kahusayan o kagalingan ni Joey?

2. Ano sa mga kahusayan niya ang makatutulong sa negosyo?

3. Ano ang mga negosyong bagay sa mga kahusayan ni Joey?

Alamin natin kung ang mga sagot mo ay tama.

1. Si Joey ay mahusay sa pakikihalu-bilo. Magaling siyang makisama sa tao. Siya rin ay mahusay sa pagluluto.
2. Ang kanyang mga kahusayan ay parehong makatutulong sa negosyo.
3. Maaari siyang magtayo ng isang kantina kung saan siya ang magluluto at magtitinda ng pagkain. Ang kanyang kahusayan sa pakikihalu-bilo ay makatutulong din sa ganitong uri ng negosyo.



Alamin Natin

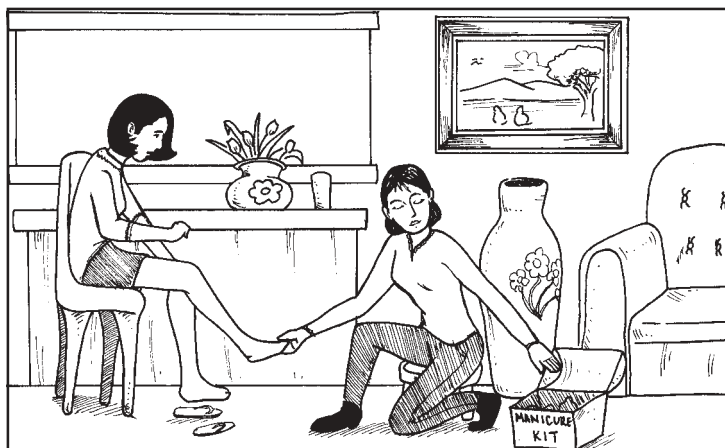
Katulad ng nakararaming gustong magtayo ng kanilang sariling negosyo, maaaring maliit lamang ang iyong pera o di-kaya ay talagang wala upang makapag-umpisa. Subalit kung susuriin mo ang iyong mga kahusayan at kagalingan, maaari mong magamit ang mga ito maging ikaw ay may maliit na kapital o wala. Ang mga sumusunod na negosyo ay maaaring itayo nang may maliit na kapital lamang.

Indibidwal na Negosyo

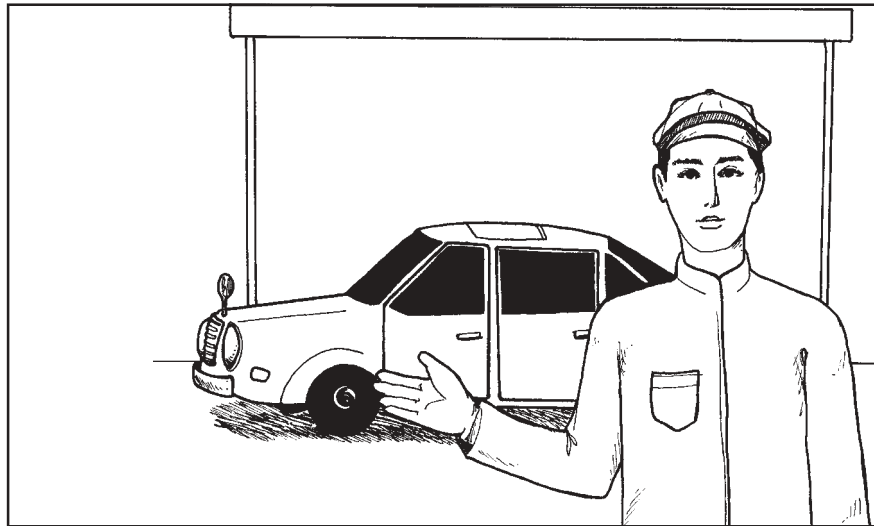
Klinikang Pangrepleksolohiya o Masahe. Kung ikaw ay magaling sa pagmamasaha, maaari kang magbigay ng serbisyo sa pamamagitan ng pagmamasaha sa isang maliit na klinika o lugar sa inyong bahay. Kung gugustuhin mo, maaari mong pag-aralan ang katawan ng tao upang maunawaan nang lubos ito bago mag-umpisa sa negosyo. Malaki ang kikitain sa negosyong ito. Ang mga propesyonal na masahista ay kumikita ng ₱ 250.00 hanggang ₱ 300.00 sa loob ng isang oras.



Serbisyong Manikyur at Pedikyur. Kung ikaw ay mahusay sa panggugupit at paglilinis ng kuko, maaari kang magserbiyo bilang manikyurista at pedikyurista sa mga tao. Ang pag-aaral tungkol dito ay makukuha sa maikling panahon lamang at maaari kang kumita ng ₱ 50.00 hanggang ₱100.00 sa bawat manikyur o pedikyur.



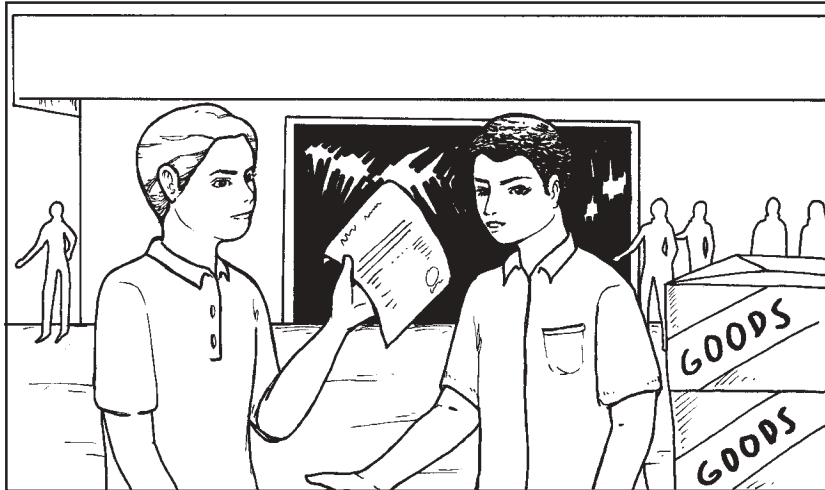
Pagmamaneho. Magaling ka bang magmaneho ng sasakyan? Batay sa iyong mga kahusayan at eksperiyensiya, maaari kang maging isang drayber ng dyip, taksi, o di-kaya ay magserbisyo bilang isang drayber ng isang pamilya. Maaari mo ring subukang maging isang drayber ng bus o trak, subalit ito ay nangangailangan ng higit na eksperiyensiya. Mas malaki ang kinikita sa pagmamaneho ng bus at trak. Ang makukuha mo sa pagmamaneho at depende sa sasakyang kaya mong manehuin at kung ano ang serbisyong kayang mong ibigay (pagmamaneho para sa isang kumpanya o pamilya ay mas malaki ang bayad kaysa sa pagiging isang drayber ng dyipni).



Serbisyong Paglalabada. Mahusay ka bang maglaba ng damit? Ang paglalabada ay hindi nangangailangan ng malaking kapital. Subalit ito ay nakapapagod kung ikaw ay marami nang suki. Ang bayad sa paglalabada ay depende sa dami ng iyong lalabhan.



Serbisyong Buy and Sell. Kailangan ng kaaalaman sa mga presyo ng bilihin sa ganitong uri ng negosyo. Ito ay nababagay sa mga taong magaling magsalita at makihalu-bilo. Kailangan dito ng paglalakbay upang makahanap ng mabababang presyo at magandang kalidad na mga produkto. Ito ay magandang negosyo kung ikaw ay may kapital o kung may taong makapagpapautang sa iyo ng kapital.



Negosyong Pagbibigay ng Iba't ibang Serbisyo. Kung ikaw ay mayroong maliit na kapital, maaari kang makapag-umpisa sa ganitong uri ng negosyo.

Halimbawa nito ay ang mga sumusunod:

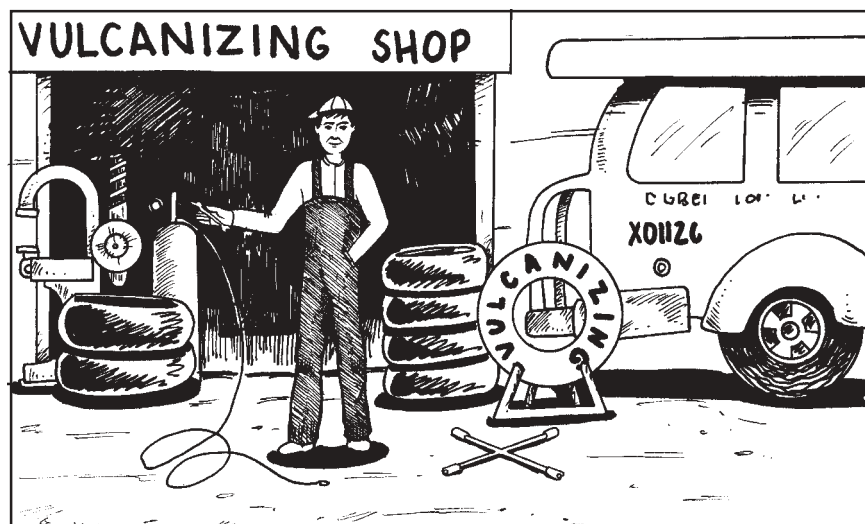
Pagkukumpuni ng Sirang Bag at mga Sapatos. Kung ikaw ay mahusay sa pangungumpuni ng mga sirang bag, sapatos, at iba pang gamit na katulad ng mga ito, maaari kang magtayo ng isang *repair shop*. Ang bayad sa mga serbisyo ay depende sa uri at tagal ng paggawa ng isang bagay.



Laundry Shop. Kung ikaw ay mayroong sapat na halaga upang makabili ng ilang *washing machines* at iba pang mahalagang kagamitan, maaari mong pasukin ang ganitong uri ng negosyo. Ang bayad sa ganitong uri ng serbisyo ay batay sa dami at bigat ng mga pinalalabhang damit at ba pang kagamitan.



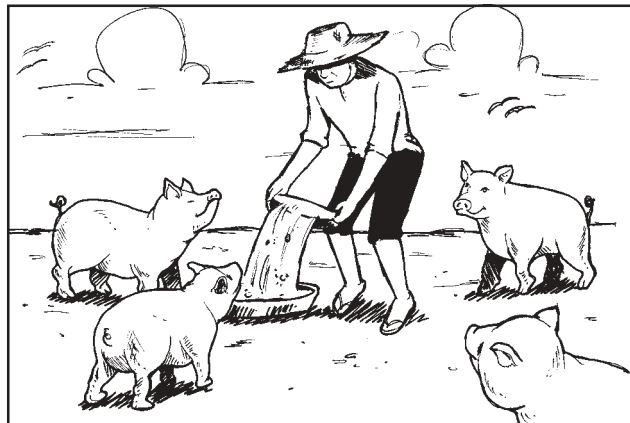
Vulcanizing Shop. Kung ikaw ay mahusay sa pag-aayos ng mga gulong ng sasakyan at may kapital ka para sa mga gamit o makinang kakailanganin dito (katulad ng mga pambomba ng hangin), maaari kang magtayo ng isang *shop* na ganito. Subalit dapat isipin na ang ganitong uri ng negosyo ay hindi regular sapagkat ang iyong mga suki o parokyano ay maaaring pumunta anumang oras na kailanganin ang iyong serbisyo.



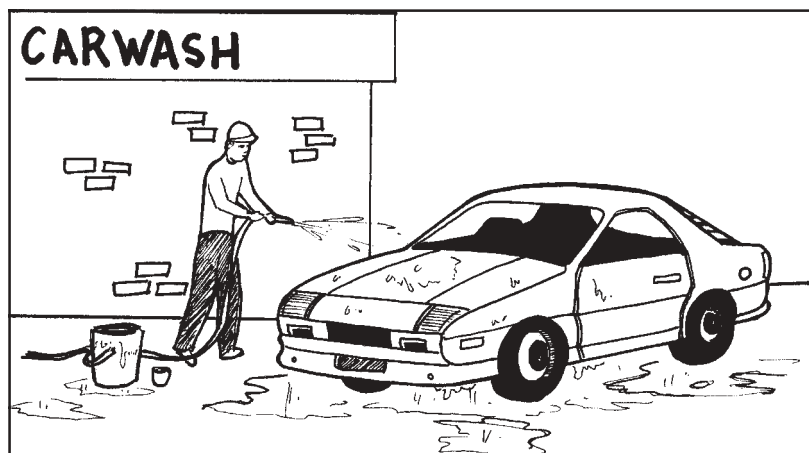
Karinderya. Kung ikaw ay mahusay sa pagluluto at gustong mag-alok ng pagkain sa mga tao, maaari kang magtayo ng isang karinderya. Maaari kang magtayo ng isang permanente o de-gulong na tindahan. Ang mga kailangan lamang dito ay ang mga kagamitan sa pagluluto. Maaari ka ring bumili ng kariton o di-kaya'y magtayo ng isang tindahang de-gulong. Ang maganda sa karinderya o anumang negosyong may kinalaman sa pagkain ay magkakaroon ka ng mga regular na suki na babalik-balik sa iyong tindahan. Ang kinikita sa pagtitinda ng pagkain ay kadalasang pirmihan.



Animal Husbandry o Pagpaparami ng mga Hayop. Kung ikaw ay mahusay mag-alaga ng mga hayop, maaari kang magparami ng mga hayop upang mapagkakitaan. Maaari kang mag-alaga ng mga baboy, manok, pugo, pato at baka. Maaari kang bumili ng batang hayop, alagaan ito at ibenta pag nasa sapat na gulang na ito. Maaari din namang kumuha ka ng tagapag-alaga ng mga hayop at pagdating ng bentahan ay magkasundo sa inyong hatian. Ito ay magandang negosyo kung ikaw ay maraming mga alagang hayop at marami ring suking mamimili.



Car Wash. Ang negosyong ito ay madaling itatag. Kailangan mo lamang ng hose, timba ng tubig, sabon at tubig. Maaari kang kumita ng ₱ 30.00 hanggang ₱ 60.00 mula sa bawat sasakyang iyong huhugasan.





Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Sagutin ang mga sumusunod na katanungan.

1. Ano ang iyong mga prayoridad?

2. Anu-ano ang iyong mga interes?

3. Anu-ano ang iyong mga kahusayan?

4. Anong uri ng negosyo ang nababagay sa iyong mga prayoridad, interes at kahusayan?

Ipakita at ipawasto ang iyong mga kasagutan sa *Instructional Manager*.



Tandaan Natin

- ◆ Ang mga prayoridad ay iba't ibang bagay o gawain na mahalaga sa atin at nangangailangan ng ating dagliang atensiyon.
- ◆ Ang kaalaman ng iyong mga interes ay siyang makapaghihimok sa iyo hindi lamang sa pagtatayo ng isang negosyo kundi maging sa pagtitiyaga kapag naitatag mo na ang negosyong nais mo.
- ◆ Ang pagsusuri sa iyong mga kahusayan o kagalingan ay maaaring maging susi sa pagtatatag mo ng isang negosyo nang may maliit o walang kapital.

Pagtatatag ng Iyong Negosyo

Maraming mga posibleng pagkunan ng kaalaman sa patatatag ng iyong sariling negosyo. Karamihan sa mga ito ay makukuha mo sa pagmamasid sa iyong pamayanan. Sa pamamagitan ng pagsusuri sa mga bagay sa iyong kapaligiran, maaari kang makakuha ng isang magandang ideya para sa negosyo.

Pagkatapos pag-aralan ang araling ito, dapat ay magawa mo ang mga sumusunod:

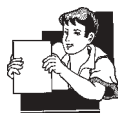
- ◆ Suriin ang iyong pamayanan para makakuha ng isang magandang ideya para sa mga oportunidad sa negosyo; at
- ◆ Maipakita ang iyong kahusayan sa pamamagitan ng pagpapatatag ng iyong negosyo.



Pag-isipan Natin Ito

Magmasid sa iyong pamayanan. Anu-anong uri ng mga negosyo ang meron? Bakit matagumpay ang mga negosyong ito?

Gusto mong bang malaman kung ano ang mga bagay na nakapagbibigay-tagumpay sa isang negosyo? Ipagpatuloy ang pagbabasa.

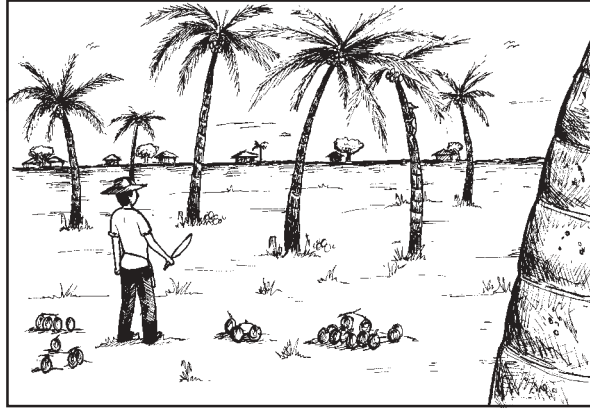


Alamin Natin

Maaari kang makakuha ng mga ideyang pang-negosyo sa pamamagitan ng pagsusuri sa mga sumusunod:

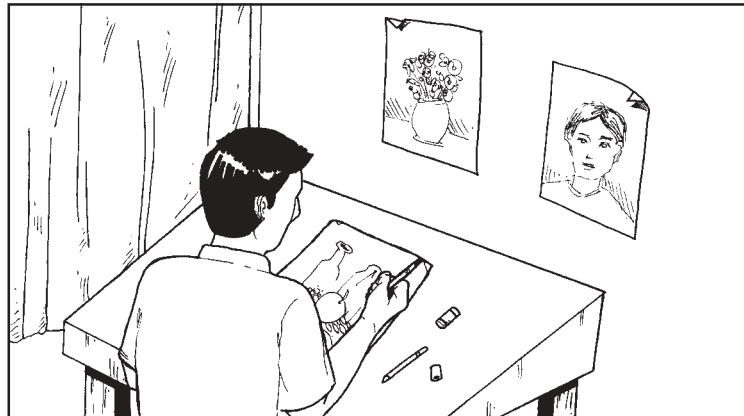
- ◆ *Mga Produkto at Iba pang Materyales na Nasa Iyong Pamayanan*

Anu-ano ang mga pagkukunang materyales sa iyong pamayanan? Halimbawa, kung maraming puno ng niyog sa inyong pamayanan, ang negosyong may-kinalaman dito ay isang magandang ideya. Maaari kang magbenta ng mga produktong gawa sa niyog katulad ng bunot, walis tingting, abaniko at marami pang iba.



◆ *Mga Kahusayang Kailangan*

Ang ibang negosyo ay nangangailangan ng iba't ibang kahusayan. Isang taong talagang mahusay sa isang bagay. Halimbawa, kung ikaw ay magaling gumuhit o mag-drawing, ang pagguhit ang iyong kahusayan. Kung maraming magagaling na manlililok sa inyong lugar, isang negosyong may kinalaman sa paglililok ay isang magandang ideya. Maaari kayong lumikha ng lalagyan ng mga susi, *souvenirs*, at iba pang produktong gawa sa kahoy.



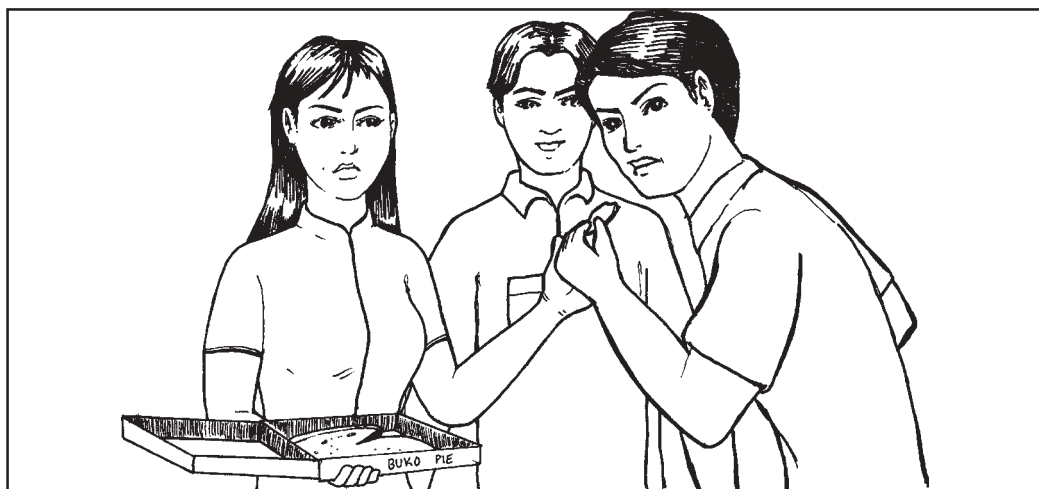
◆ *Pangangailangan ng Pamayanan*

Ang kaalaman sa mga pangangailangan ng iyong pamayanan ay maaaring makatulong sa iyo upang makakuha ng ideya para sa isang negosyo. Halimbawa, ang istasyon ng dyip ay malayo sa mga kabahayan kung kaya may kalayuan ang nilalakad ng mga tao upang marating ito. Maaari kang magtatag ng *pedicab* at magsakay ng mga taong magmumula at patungo sa sakayan ng dyip.



◆ *Kalidad ng mga Iniaalok na Produkto*

Ang isang produkto ay mayroong mataas na kalidad kung ang mga mamimili at gumagamit nito ay masaya at kuntento. Kung ang mga tao ay hindi kuntento sa mga produkto at serbisyong nakukuha, maaari kang mag-alok ng mahusay na produkto at serbisyo. Halimbawa, kapag ang buko *pie* ay kilalang produkto sa inyong lugar, magandang magtayo ng isang tindahan o panaderya na mayroong buko *pie*.



Subukan Natin Ito

Magmasid sa iyong pamayanan at sagutin ang mga sumusunod na katanungan.

1. Anu-anong produkto ang nasa iyong pamayanan?

2. Ang mga tao ba sa iyong pamayanan ay mayroong angking kahusayan? Ano ang mga ito?

3. Anong bagay ang pinakakailangan ng iyong pamayanan?

4. Anong mga produkto sa iyong pamayanan ang kailangan pang pahusayin?

Ihambing ang iyong mga sagot sa mga sumusunod na kasagutan.

1. Wala talagang produktong nakahanda sa aming pamayanan.
2. Ang paghuhulma ng tinapay ay naging tradisyon na sa aming pamayanan. Maraming panaderya dito at ang karamihan sa kanila ay ilang taon na mula nang ang mga ito ay itatag.
3. Ang aming pamayanan ay malayo sa palengke. Ang mga tao rito ay nangangailangan ng magandang paraan upang makapamilya sa palengke.
4. Marahil mas magandang paraan ng transportasyon ang kailangan ng aming pamayanan.

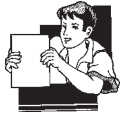


Basahin Natin

Basahin ang sitwasyon sa ibaba.

Pinag-aralan ni Jun ang kanyang mga interes at kahusayan at sa wakas ay nagdesisyon siyang magtayo ng tindahan ng barbekyu. Subalit gusto niyang makasiguro na magkakaroon siya ng mga parokvano. Pinag-aralan ni Jun ang mga bagay na mayroon ang ibang tindahan ng barbekyu at ang ginagawa ng mga nagtitinda upang mas mahusay ang kanyang tindahan sa iba. Nag-isip siya ng paraan kung paano mas magiging mahusay ang kanyang tindahan ng barbekyu.

Kung ikaw si Jun, ano ang iyong gagawin? Upang malaman ang tamang sagot, basahin ang mga sumusunod na talakayan.



Alamin Natin

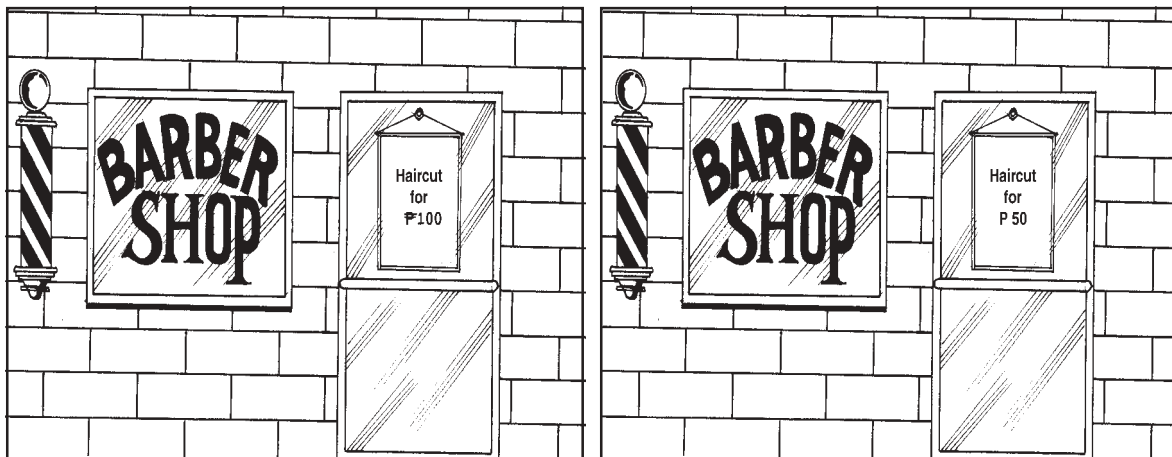
Upang maging matatag at mapabuti pa ang iyong negosyo, dapat ay palagiang paghusayin pa ang iyong mga produkto o serbisyo. Alam mo ba kung ano ang limang bagay na dapat isaalang-alang sa pagtatatag ng negosyo?

Ang limang bagay na dapat isinasaalang-alang sa pagtatatag ng negosyo ay ang mga sumusunod:

- ◆ Presyo;
- ◆ Produkto;
- ◆ Lugar;
- ◆ Promosyon; at Plano.

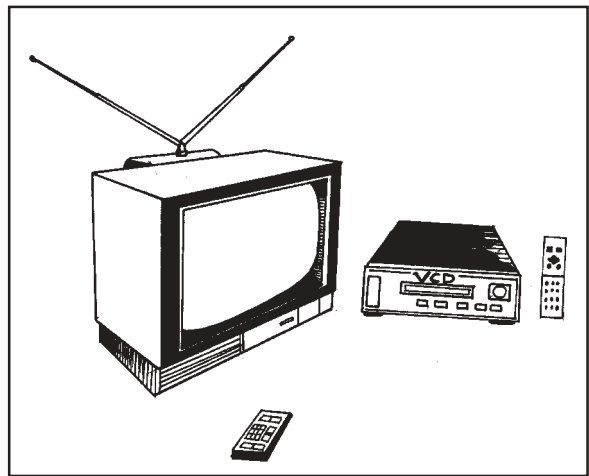
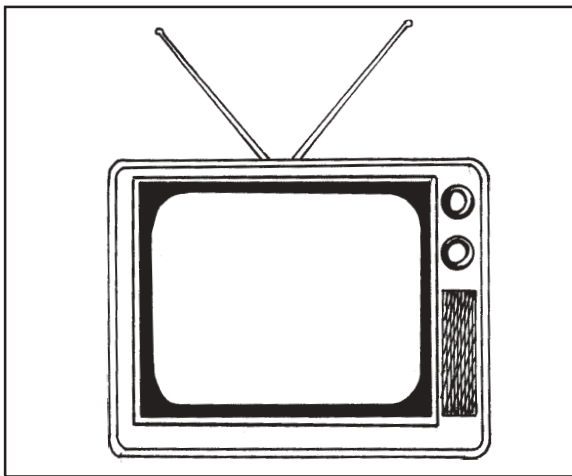
Talakayin natin ang bawat isa.

Presyo. Ito ay tumutukoy sa halagang iyong hihingin sa iyong mga mamimili o parokyano kapalit ng iyong mga produkto o serbisyo. Kung ikaw ay magbibigay ng presyo sa mga tao sa mas mababang halaga kaysa sa iba, mas maraming taong bibili o tatanggap nito. Pag-aralan ang mga drowing sa ibaba.



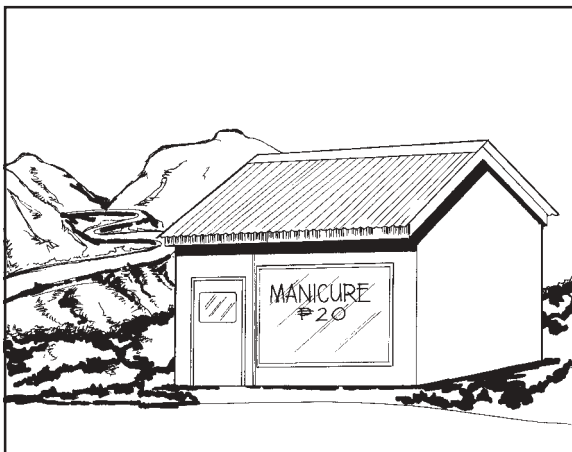
Saang barberya ka pupunta? Kung ang parehong barberya ay may mahuhusay na barbero, saan ka pupunta? Bilang may-ari ng negosyo, dapat ay magtalaga ka ng presyo para sa produkto o serbisyo ng iyong negosyo. Upang malaman kung anong presyo ang dapat na italaga, ihambing ang presyo sa ibang nag-aalok ng produkto o serbisyong katulad nang sa negosyo mo. Hangga't maaari ay iwasan ang pagtatalaga ng presyo na mas mataas kaysa sa iba. Tandaan, ang mga tao ay namimili kung ano ang karapat-dapat sa kanilang ibabayad.

Produkto. Ito ay tumutukoy sa mga bagay na iyong ibebenta o iaalok sa mga tao. Kapag mas mahalagang bagay ang iyong produktong ibinebenta, mas maraming taong bibili nito.



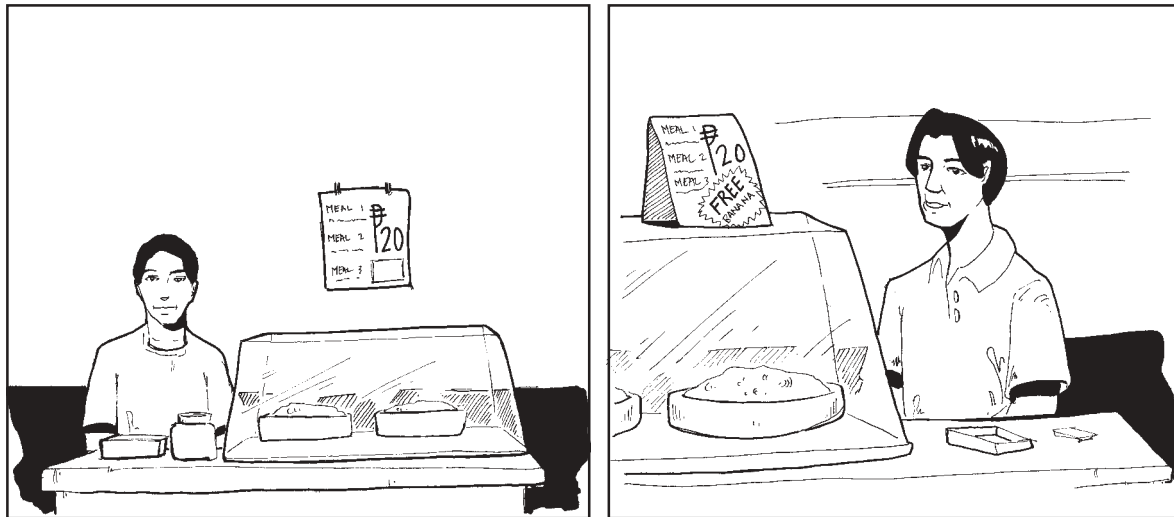
Kung ikaw ay papipiliin mula sa dalawang telebisyon na nasa itaas, ano ang iyong pipiliin? Kung ang parehong telebisyon ay nagkakahalaga ng ₱ 7,000.00 pero ang pangalawang telebisyon ay may kasama nang *VCD player*, ano ang mas abot-kaya?

Lugar. Ito ay tumutukoy sa lunan kung saan ka magbebenta ng iyong produkto o mag-aalok ng serbisyo. Kapag ang lokasyon ng iyong negosyo ay mas madaling mapuntahan, mas marami kang magiging suki o parokyano. Narito ang isang halimbawa.



Saan ka pupunta upang makapagpamanikyur? Kung ang parehong *shop* ay nag-aalok ng parehong serbisyo sa parehong halaga pero ang pangalawang shop ay mas malapit at mas kaaya-ayang tingnan, saan ka pupunta?

Promosyon. Ito ay tumutukoy sa kung paano mas maeengganyo ang mga suki o parokyano. Iba't iba ang mga istratehiyang ginagamait ng mga tao upang maengganyo ang mga tao. Ang ibang tindahan ay nagbibigay ng diskuwento. Ang iba naman ay nag-aalok ng isang libheng bagay kasama ng isang produktong iyong bibilhin.



Sa iyong palagay, alin sa dalawang karinderya ang may mas maraming suki? Ang pangalawang karinderya ay nagbibigay ng libheng saging sa bawat nakatalagang pagkain, malamang mas gusto ng tao na kumain dito.

Plano. Ito ay tunutukoy sa mga paraan kung paano mo ipagbibili ang iyong mga produkto o iaalok ang iyong mga serbisyo at kung gaano karami ang gusto mong ibenta. Ang plano ay kombinasyon ng unang apat na bagay na dapat isinasaalang-alang sa pagnenegosyo at kung gaano karami ang gusto mong mabenta sa loob ng itinakdang panahon.

Mahalagang malaman mo kung gaano karami ang gusto mong mabentang produkto upang malaman kung maganda o hindi ang takbo ng iyong negosyo. Halimbawa ay gusto mong makabenta ng limang sakong bigas sa loob ng isang araw subalit tatlo lamang ang iyong nabebenta. Kung gayon, alam mo na hindi maganda ang takbo kung kaya't gagawa ka ng paraan upang makabenta nang mas marami.

| Plan A | | Plan B | |
|----------------------------|--|------------------|---|
| Produkto: | Manok | Produkto: | Manok |
| Presyo: | ₱ 80.00 | Presyo: | ₱ 80.00 |
| Lugar: | Tindahan sa Caloocan | Lugar: | Tindahan sa Caloocan |
| Bahay-bahay na Pagtitinda: | ₱ 5.00 diskuwento pag dalawang manok ang binili | Promosyon: | ₱ 5.00 diskwento kapag bumili ng dalawang manok |
| Plano: | Magtinda sa mga tao sa pamamagitan ng pagbabahay-bahay at pagtitinda sa tindahan sa Caloocan at pagbigay ng ₱ 5.00 diskuwento kapag bumili ng dalawang manok | Plano: | Magbenta sa tindahan sa Caloocan at magbigay ng ₱ 5.00 diskuwento kapag dalawang manok ang binili |
| Target na Benta: | ₱ 200,000 | Target na benta: | ₱ 200,000 |

Sa iyong palagay anong tindahan ang mas maraming maibebentang manok? Ang isang magandang plano ay makatutulong upang makabenta ng mas marami. Sa naibigay na halimbawa, ang Plano A ay mas may tsansa na makuha ang *target* na benta.



Subukan Natin Ito

Kung ikaw ay nagpaplanong magtayo ng isang *beauty salon*, ano ang plano mo upang makapaghikayat ng mas maraming parokyano?

Ipakita ang sagot sa *Instructional Manager*



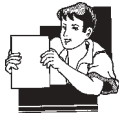
Pag-isipan Natin Ito

Masayang masaya si Kiko sa kanyang bagong negosyo. Plano niyang magbenta ng mga prutas sa kanilang pamayanan. Gusto niyang makabenta ng maraming prutas upang kumita ng pera. Subalit hindi niya alam ang eksaktong halaga na kanyang dapat kitain.



Bakit mahalagang malaman ni Kiko ang eksaktong halaga na dapat niyang kitain?

Alamin ang kasagutan sa susunod na talakayan.



Alamin Natin

Ang pag-aalam kung magkano ang iyong gustong kitain ay isang magandang gabay para sa isang tagapamahala ng negosyo. Halimbawang si Kiko ay hindi nagtalaga ng *target* na benta, paano niya malalaman kung siya ay nagtatagumpay o hindi. Kapag siya ay nagtalaga ng *target* na ₱ 30,000.00 bawat buwan pero ang nakukuha lamang niya ay ₱ 25,000.00 bawat buwan, kailangan niyang pag-igihan upang makamit ang kanyang layunin.

Kapag walang layunin, hindi mo malalaman kung ang iyong negosyo ay tagumpay o hindi. Siguraduhing magtalaga din ng takdang panahon para sa iyong *target*. Kung hindi, hindi mo malalaman kung ang iyong negosyo ay tagumpay o hindi. At sa pamamagitan din nito ay malalaman mo kung anong mga panahon malakas ang iyong negosyo.



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Ipagpalagay mo na ikaw ay magtatayo ng isang tindahan ng barbekyu. Sagutin ang mga sumusunod na katanungan upang malaman ang iyong plano.

1. Ano ang iyong magiging plano?

2. Magkano ang iyong magiging *target* na benta?

Ihambing ang iyong mga sagot sa mga naibigay sa ibaba.

1. **Produkto:** Barbekyu na malalaki ang hiwa ng karne
Presyo: ₱ 20.00 bawat tuhog
Lugar: Sa tapat ng aming bahay
Promosyon: ₱ 2.00 diskuwenta bawat dalawang tuhog na bibilhin
Plano: Makabenta ng hanggang 35 tuhog ng barbekyu
2. **Target na benta:** Makabenta ng hanggang 35 tuhog ng barbekyu na nagkakahalaga ng ₱ 700.00 bawat araw o kabuuang halaga ng benta na ₱ 21,000.00 bawat buwan



Tandaan Natin

- ◆ Ang limang bagay na dapat isaalang-alang sa pagbebenta ay:
 - Presyo – magkano mo ibebenta ang iyong produkto o iaalok ang iyong serbisyo
 - Produkto – ang bagay na ibebenta mo o serbisyong ibibigay mo
 - Lugar – ang lokasyon ng iyong negosyo na may kinalaman sa iyong mga mamimili o parokyano
 - Promosyon – ang diskuwentong maibibigay sa iyong mga parokyano
 - Plano – lahat ng bagay na dapat isaalang-alang kasama na ang unang apat na nabanggit sa itaas
- ◆ Ang *target* na benta ay tumutukoy sa kung magkano ang halagang nais mong mabenta sa loob ng takdang panahon.

Ito na ang katapusan ng modyul. Maligayang bati sa pagtatapos ng paksang ito. Nagustuhan mo ba ito? May natutuhan ka bang makatutulong sa iyo? Ang buod ng mahahalagang bahagi ay nakatala sa ibaba upang mas matandaan mo ito.



Ibuod Natin

- ◆ Ang prayoridad ay ang mga bagay o gawaing pinakamahalaga sa atin at nangangailangan ng ating dagliang atensiyon.
- ◆ Ang pag-aalam ng iyong mga interes ay siyang hihimok sa iyo hindi lamang sa pagtatayo ng iyong negosyo kundi maging sa pagtitiyaga at pagpupursige kapag naitayo na ang iyong negosyo.
- ◆ Ang pagsusuri sa iyong mga kahusayan ay makatutulong upang makapag-umpisa ng negosyo nang may maliit o walang kapital.
- ◆ Ang limang bagay na dapat isaalang-alang sa pagbebenta ay:
 - Presyo – magkano mo ibebenta ang iyong produkto o iaalok ang iyong serbisyo
 - Produkto – ang bagay na ibebenta mo o serbisyong ibibigay mo
 - Lugar – ang lokasyon ng iyong negosyo na may kinalaman sa iyong mga mamimili o parokyano
 - Promosyon – ang diskuwentong maibibigay sa iyong mga parokyano
 - Plano – lahat ng bagay na dapat isaalang-alang kasama na ang unang apat na nabanggit sa itaas
- ◆ Ang *target* na benta ay tumutukoy sa kung magkano ang halagang nais mong mabenta sa loob ng takdang panahon.



Anu-ano ang mga Natutuhan Mo?

Sagutin ang mga sumusunod na katanungan. Isulat ang sagot sa patlang.

1. Batay sa iyong mga prayoridad, interes, at kahusayan, ano sa palagay mo ang pinakatugmang negosyo para sa iyo?

2. Batay sa pagsusuri mo sa iyong pamayanan, ano ang magandang negosyo para sa iyo?

3. Ang mga sagot mo ba sa una at pangalawang tanong ay magkapareho? Kung ganun, gumawa ng isang plano kung paano mo mapatatakbo ang iyong negosyo (isama ang iyong *target* na benta). Kung hindi naman pareho ang mga ito, piliin kung alin sa dalawa ang mas magandang negosyo at gawin din ang nabanggit.

Ipakita ang sagot sa *Instructional Manager*.



Batayan sa Pagwawasto

A. Anu-ano na ang mga Alam Mo? (*pahina 2-3*)

A. 1. c

2. a

3. b

4. d

5. e

B. 1. b

2. a

3. d

4. b



Talahuluganan

Lesikar, Raymund V. *Basic Business Communication*. Homewood, Illinois: Irwin, 1993.

Levisan, Jay Conrad. *Guerilla Marketing Attack: New Strategies, Tactics and Weapons for Winning Big Profits From Your Small Business*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1989.

Whalen, Joel. *I See What You Mean: Persuasive Business Communication*. California: Thous Oaks, 1996.