

# Unachotakiwa kufanya na kisichotakiwa kufanya kwenye biashara ya mabango

## Lengo

- Bango linapaswa kuwa nzuri
- linapaswa kukuza biashara
- linapaswa kurudisha uwekezaji
- linapaswa kudumu

## Dhana potofu

- Bango lina gharama
- Lazima niwe na bango kubwa izezekanavyo
- nisipokuwa kwenye barabara kuu wateja hawatanitembelea
- Sihitaji bango, kila mtu ananijua
- Sihitaji bango, nina watu wa mauzo
- Vitu vyangu ni vya kipekee, mnunuzi huja kwa muuzaji
- Nitaifanya biashara bila bango kwa sasa, na kulitengeneza pindi biashara yangu ikikua
- Bila mapambo ya ndani ya gharama kubwa, hakutakuwa na biashara

## Mitego

- Hakuna mipango ya mapema
- Hakuna malengo yaliyowekwa
- Uamuzi wa dakika za mwisho
- Ubunifu duni na mpangilio
- Hakuna bajeti iliyowekwa

## Panga mapema

- Weka malengo yako mapema
- Amua juu ya maono yako
- Tambua mahali pa kuweka bango lako
- Unda bajeti ya uuzaji na uzingatie bango kama uwekezaji
- Shirikisha wakala wa matangazo kila inapowezekana
- Shirikisha mtengenezaji wa mabango wakati unafanya ukarabati ili kuanzisha miundombinu na uchague eneo sahihi.
- Jihusishe na wabunifu wa mabango
- Weka miundo rahisi, ya kuvutia na isiyo na msongamano
- Chagua mshauri wa bango anayeaminika

## Mambo mengine ya kuzingatia

- Kuwa na Bango zuri sana pekee, haitoshi kwa kupata biashara nzuri. Kuna mambo mengine ya kuzingatiwa.
- Tangaza mapema. Hii inaweza kukupa biashara siku ya kwanza unapoanza biashara yako.
- Panga kampeni ya "PR" ili kujenga maslahi mapema.
- Vaa mavazi yanayostahili
- Kuwa na watu wa mauzo wenye weledi, wafanyikazi wako wanapaswa kujua zaidi ya mteja.
- Uso unaotabasamu unaweza kuongeza mauzo yako
- Usimsumbue mteja pindi anapoingia kwenye duka lako, nakusema "naweza kukusaidia?" hiyo ni njia rahisi ya kumwondoa mteja wako inaamsha jibu la haraka haraka atakalokupa ni: "hapana asante, ninatazama tu "
- Usiwe hakimu kumkadiria mteja kutokana na muonekano wake