

#

# Toleo 108, Kifungu 12

Aina : Broadcaster-how-to guide

Machi, 2018

# \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**BH2 – Jinsi ya kuandaa kipindi kizuri kuhusu masoko na matangazo**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Kipindi cha masoko na Matangazo ya masoko ni kipindi cha aina gani?***

Kipindi cha redio cha masoko kinatoa taarifa za masoko na kuunganisha wakulima na wadau wengine wa masoko. Kipindi kinatoa huduma za taarifa za masoko kwa Wakulima ambazo taarifa hizi zinaongeza fursa za masoko na kuongeza kipato.

***Inawezaje kunisaidia mimikumhudumia msikilizaji vizuri?***

* Inamsaidia mkulima kupata bei nzuri ya mazao yake sokoni kwa kumsambazia mkulima taarifa za masoko kwa wakati na kumsaidia mkulima masoko ambayo anaweza kuuza mazao yake.
* Inamsaidia mkulima kuchagua aina gani ya mazao anayopaswa kupanda, kulingana na bei ya masoko na gaharama za uzalishaji.
* Inamjengea mkulima uwezo na ujasiri wa kuweza kufanya makubaliano na wanunuzi.
* Inamsaidia mkulima kujifunza mahusiano na wadau mbali mbali wa masoko na kuboresha uhusiano.
* Inatoa uwanja kwa wadau mbali mbali wa masoko kukutana pamoja na kukubaliana juu ya bei za mazao kulingana na changamoto zilizokuwepo.
* Inamsaidia mkulima kuweza kujua anapaswa kutoza kiasi gani cha fedha kwa mavuno yake ili kupata faida.

***Inaniwezeshaje mimi kuandaa kipindi kizuri?***

* Inatoa huduma muhimu na kufanya kipindi chako kiendane na mahitaji ya msikilizaji kwa kujadili masoko, na mambo mengineyo ambayo sikuzote hayaongelewi katika vipindi vingine vya kilimo.
* Inakaribisha mada za aina mbalimbali na inawaleta wataalamu wa aina mbalimbali katika kipindi—kwa mfano, wauzaji, wasambaza pembejeo, na wasindikaji wa mazao—ambao watashiriki katika kipindi chako cha kilimo.

***Nina anzaje?*** (Jifunze zaidi katika kipengele cha *maelezo* hapa chini.)

## Wajue Wadau wa Masoko.

## Angalia nguzo kuu nne za Masoko (Bei, Bidhaa, Promosheni na Eneo ).

## Nitumie muundo gani katika kipindi cha masoko?

## Tumia TEHAMA na simu za mkononi kuboresha kipindi chako cha masoko.

## Mada za kujadili katika kipindi cha masoko.

## Ni muda gani au msimu gani wa kurusha kipindi cha masoko?

1. **Changamoto za kuendesha kipindi cha Masoko.**

 ***Maelezo***

## Wajue wadau wa masoko

Kuna aina mbalimbali za wadau wa masoko: watu wanohusika na kununua, kuuza, au vinginevyo kuhusika na Mazao ya wakulima. Kuwajua ni kina nani itakuwa rahisi kwako kuandaa vipindi chako. Hii ni orodha fupi ya baadhi ya wadau wa masoko.

*Wakulima* – Wazalishaji wa mazao ya kuuza, kwa mfano, mahindi, mbuzi, au vikapu.

## *Wasambazaji wa pembejeo* – Wasambazaji wanauza bidhaa kama mbegu, mifuko ya kuhifadhia, mbolea na viuatilifu.

*Watunga-sera* – Watu wanao tunga na kutekeleza sera. Ni muhimu kuwashirikisha watu wanaotunga sera kwasababu wanaweza kuwa na mchango mkubwa katika bei za masoko.

Kwa mfano, Nchini Ghana, wamelalamika kuwa, wanunuzi wanawataka wakulima kuongeza kipimo ndipo watanunua kutoka kwako (“nyongeza”) kwa kila mfuko. Katika kipindi cha redio wanunuzi walielezea hii ilitokana na sababu kuwa kulikuwa na mchanga na mawe katika mazao. Wakulima walielezea jinsi ilivyo ngumu kuchambua mawe na mchanga katika mavuno. Kwa kumshirikisha mtunga sera wote wakulima na wanunuzi walikubaliana kuwa ni lazima waongeze kidogo ili kufidia uzito wa mchanga na mawe katika mavuno.

Huu ni mfano mwingine: Mwaka 2016/17 msimu wa kilimo Malawi, uuzaji wa mahindi nje ya mipaka ulipigwa marufuku. Wakulima walivuna vizuri mwaka huo lakini bei ya mahindi ilikuwa chini hawakuweza kupata faida yeyote, kwasababu wauzaji wakubwa hawakununua mahindi kwasababu hawakuweza kusafirisha nje. Kujadili mada kama hizi redioni inawawezesha wakulima kutetea haki zao na vile vile kuweza kuelewa hali ya mabadiliko ya masoko.

*Wasindikaji* – Watu wanaosindika bidhaa na kuuza. Baadhi ya wakulima ni wasindikaji wadogo. Makampuni makubwa yanajumuisha vifaa vya kusindikia na idara ya mauzo, vyombo vyao vya kusafirishia na wanawaajiri wapandaji/wazalishaji wao.

*Maduka ya jumla/wanunuzi wa Jumla* – Mara nyingi wananunua bidhaa kwa kiwango kikubwa, na sikuzote hawajihusishi moja kwa moja na wakulima.

*Wachukuzi* – Madereva wanaosafirisha mazao kutoka mashambani kupeleka masokoni, kwenye makampuni au kwa wasindikaji wakubwa.

*Wauzaji* (Watu wa katikati/madalali) – Watu wanaofanya mapatano na wauzaji kwa niaba ya kampuni na kwa kawaida wanapokea asilimia katika kila mauzo. Wanaweza pia kufanya mapatano na wakulima kwa niaba ya kampuni, na wakapata asilimia kidogo ya mauzo kutoka kwa wakulima.

##  Angalia nguzo kuu nne za Masoko (Bei, Bidhaa, Promosheni na Eneo).

Kuweza kumsaidia msikilizaji kujua jinsi gani soko linavyoendesha shughuli zake na kuongeza nafasi yake kupata masoko mazuri, hakikisha unazungumzia vizuri misingi yote minne ya masoko. Misingi/nguzo nne za masoko ni: bidhaa, bei, promosheni na Eneo. Muuzaji anapaswa kutafutia **bei** ya **bidhaa** husika katika **mahali** muafaka kwa **promosheni** inayofaa.

Maswali yanayoendana na nguzo nne za masoko yanaweza kuwa ni misingi wa mahojiano katika kipindi cha masoko.

Bi1 – Bidhaa

* Wateja wanataka nini?
* Ni muda gani wateja wanahitaji/taka bidhaa? Kujaribu kuuza bidhaa katika msimu usio kuwa wake unaweza kupelekea kupata hasara mbaya.
* Mteja atatumia vipi bidhaa?
* Ni vitu gani katika bidhaa vitaongeza mauzo ya bidhaa—kwa mfano, ni ukubwa gani, umbo, rangi, na ni aina gani ya mbegu au aina gani ya mnyama?
* Ni kipengengele gani cha ubora wa bidhaa ni cha muhimu kwa mnunuzi? Kwa mfano, kupunguza idadi ya mawemawe katika bidhaa, vumbi, na majani yasiyohitajika.
* Unaongeza vipi dhamani ya bidhaa zako, kuipa jina, na kufungasha mazao yako? Hasa hasa kwa wanunuzi wakubwa, inaweza ikawa ni lazima kufungasha vizuri katika vifungashio vizuri na kuipa jina bidhaa zako.
* Nini mahitaji ya soko la nje? Kupunguza athaari ya kemikali aina ya aflatoxin katika vifungashio hasa vinavyotegemewa kusafirishwa masoko ya nje ni muhimu.
* Ni kiasi gani mteja anahitaji? Hii ni muhimu sana pale, kwa mfano, kikundi cha wakulima kinauza kwa mnunuzi mkubwa ambao mara nyingi wanahitaji kiasi kikubwa.
* Bidhaa ina utofauti gani/au ina ubora gani kulinganisha na bidhaa nyingine ambazo zinafanana na hizi?

Be2 – Bei

* Nini thamani ya bidhaa kwa mnunuzi?
* Kuna viwango elekezi kwa aina hii ya bidhaa?
* Je mnunuzi anatazama zaidi bei katika kufanya maamuzi ya kununua bidhaa, Je mnunuzi anaweza kutonunua bidhaa ikiwa bei yako iko juu kidogo?
* Bei yako ikoje ukilinganisha na bei ya wengine
* Bei yako inaweza kukuletea faida?

E3 – Eneo

* Wanunuzi wanapata wapi bidhaa zako?
* Unawezaje kupata eneo sahihi kwa kuuza bidhaa zako? Kwa mfano, inaweza kuwa na manufaa kuuza bidhaa zako katika soko fulani au eneo fulani katika soko. Kujiunga na vyama vya wakulima au vyama vingine vya ushirika inaweza kukuongezea uwezekano wa kuuza bidhaa zako. Inaweza kuwa na manufaa kuuza bidhaa zako moja kwa moja kwa wateja au inaweza kuwa ni vyema kuuza kwa watu wa kati wenye mawasiliano na wanunuzi.
* Unawezaje /kupatamaeneo haya na nyanja hizi?
* Usisahau kubadilisha maswali yako liweze kuangalia hali mbalimbali ya masoko kwa kilimo cha mikataba, masoko ya jumuia, na aina nyinginezo za masoko.

P4 – Promosheni

* Ninawasilianaje na mnunuzi ambaye anaweza kununua bidhaa yangu?
* Ni shirikiane na nani kuhakikisha kuwa wanunuzi wanajua bidhaa zangu?
* Je, ni tafute masoko ya bidhaa zangu kupitia vyombo vya habari kama Televisheni na Redio? na mitandao ya kijamii?

## *Ni tumie mifumo gani katika vipindi vya masoko?*

Kuna aina mbalimbali kujumuisha taarifa za masoko na kujadili kuhusu masoko katika kipindi chako cha kilimo redioni.

Hatua ya kwanza na rahisi ni kurusha kipindi cha dakika 3-5 kitakacho toa taarifa za bei iliyopo ya masoko ya vyakula na pembejeo, ikifuatiwa na tathimini fupi ikielezea bei hizi zinamaanisha nini kwa mkulima. Hii inaweza kuwa ni kipindi cha moja kwa moja au kipindi kilicho rekodiwa kinachorushwa muda huo huo wakati wa kipindi cha kilimo kiko hewani, na ikiambatana na muziki ambao kila utakapo pigwa msikilizaji anaelewa nini kinaendelea. Unaweza kutumia kipengele hiki kwa vipindi vingine vya kilimo.

Namna ya pili ni kujumuisha mfuululizo wa vipindi katika kipindi chako cha kawaida cha kilimo ambacho kinazungumzia masoko ya mazao yanayozalishwa na wakulima. Kwa mfumo huu ina maana kipindi kizima cha dakika 30-60 kitaongelea masoko tu.

Njia ya mwisho—na hii inaweza kuwa namna ngumu kutekeleza—kituo chako kinaweza kikaandaa kipindi cha redio kitakacho ongelea masoko moja kwa moja *pamoja* na kipindi cha kawaida cha kilimo.

Kipindi kinacho jadili masoko kinaweza kikawa na mifumo mabalimbali. Kwa mfano, inaweza kujumuisha:

* mahojiano na wadau mbalimbali wa masoko.
* matangazo ya bei za masoko makubwa katika eneo husika.
* simu za wasikilizajji na maoni kutoka kwa wanunuzi, wakulima na wadau wengine.
* jopo la majadiliano ambalo lita zungumzia mahitaji na vya kuzingatia matakwa ya wadau mbalimbali wa masoko.
* mahojiano katika maeneo ya kazi (mashambani au masokoni)
* maigizo (ya kuchekesha au mahututi) vipengele vya sauti vevya taarifa ya hali halisi mfano., wizi wa wanunuzi, mapatano yaliyofikiwa makubaliano mazuri, n.k.
* vox pops.

## *Kutumia TEHAMA na simu za mkononi kuboresha kipindi chako cha masoko*

Kama kituo chako cha redio kinaweza kutumia mfumo wa mrejesho wa sauti (IVR), kuna namna ya kutumia mfumo huu kuboresha kipindi chako cha masoko. Mfumo wa IVR ni teknolojia inayomuwezesha mtu kuwasiliana na mfumo wa kompyuta kwa kutumia simu za mkononi. Msikilizaji anapopiga namba iliyoandaliwa na mfumo huu, anaweza kusikia sauti iliyorekodiwa ambayo itaweza kumuliza yeyemaswali na kumpatia orodha ya machaguo ambayo anaweza kuchagua kwa kubonyeza namba husika katika simu yake ya mkononi.

Kwa mfano, unaweza kuweka bei za bidhaa za masoko makubwa zilizo katika eneo lako katika mfumo. Msikilizaji anapo piga anaweza kuchagua mahali anapoishi na kuweza kusikia bei ya mazao katika soko lao. Kituo cha redio kinamajukumu ya kubadilisha bei za masoko mara kwa mara pindi bei zinapobadilika ili mkulima aweze kupata bei halisi kwa muda.

Mfumo wa IVR unaweza pia kusaidia kuwaunganisha wanunuzi na wauzaji. Kwa mfano msikilizaji anapopiga, anaweza kusema kuwa anataka kuuza au kununua kitu. Kama anataka kununua ataulizwa ni mazao gani anataka kununua. Kulingana na chaguo lake anweza kuunganishwa na ujumbe ulioachwa na wakulima waliosema wanauza aina ya zao alilolichagua mnunuzi. Ujumbe wa meseji utampatia muuzaji mawasiliano ya mnunuzi, kiasi wanachouza, na mengine. Kama aliyepiga ni muuzaji, atasikia sauti iliyorekodiwa na taarifa zinazo onyesha wadau wa masoko wenye uhitaji na aina fulani ya mazao na namba zao za simu kwa mawasiliano, n.k. Kila wiki, kituo cha redio kitafuatilia kuhakikisha wauzaji na wanunuzi wanarekodi taarifa za wakati ili pawepo na taarifa zinazoendana wakati wa kutuma mfumo.

Kwa kutumia mfumo wa IVR, au hata teknolojia ya chini kama simu ya mezani, inaweza kuwasaidia wakulima kupata bei za kila wiki za masoko makubwa katika meneo ambayo kituo cha redio kinafikia jamiii. Kumbuka kuonyesha aina ya zao na bei ya zao kwani bei inatofautiana kulingana na aina ya zao, na taja ni muda gani ambao bei imetolewa. Bei kwa bidhaa kama mboga mboga lazima ibadilike muda unaposogea. Mfumo wa IVR unao wawezesha wakulma kupata bei ya mazao, inawawezesha wakulima kuona bei iliyopo na kuweza kujua bei halali, (kwa wateja wao na wao kwa wao wenyewe), na kuweza kufanya maamuzi ya kusafirisha mazao yao kupeleka kwenye masoko yenye bei kubwa.

## *Mada za kuzungumzia katika kipindi cha kilimo redioni*

Unaweza kuzungumzia mada nyingi sana katika kipindi cha masoko na bei za masoko redioni. Kumbuka nafasi yako ni kuhamasisha mazungumzo na kuwaunganisha wadau wa masoko. Jaribu kujiweka upande wa msikilizaji na andaa vipindi vyenye manufaa kwa msikilizaji.

Ni veyema kukumbuka kuwa wakulima wanaweza kuchukua taarifa kiasi fulani tu na kuweza kuifanyia kazi. Kipindi cha masoko kinapaswa kungalia aina muhimu ya zao katika soko husika na kisitoe tarifa za bei za mazao yote katika soko, au kiwe cha manufaa kwa wakulima wachache tu.

Pamoja na kurusha taarifa za masoko katika kipindi hivi hapa ni vitu vinginevyo ambavyo unaweza kuambatanisha katika kipindi chako:

* Kuuza mwenyewe na kuza katika vikundi
* Kuwa unganisha wanunuzi na wauzaji
* Kuongeza thamani katika bidhaa zako, kwa mfano, kwa kusindika, kutenga, kupanga madaraja, na kufungashai katika vifungashio.
* Kuweka kumbukumbu,weka kumbukumbu ya gharama zote na mapato, na kujifunza na jinsi ya kuandaa bajeti.
* Viwango vya ubora
* Mazao, aina, na mbegu inayohitajika zaidi
* Kuelewa sababu zinazo pelekea kuweza au kushindwa kuzalisha na kupata masoko kwa aina mbalimbali za masoko, kwa mfano:
	+ Kuuza masoko ya nje na kuuza masoko ya ndani,
	+ Kuuza mazao ya kiwango cha chini na kuuza mazao ya kiwango cha juu,
	+ Matokeo ya sera za serikali kama kusitisha usafirishaji na kuweka viwango,
	+ Utofauti wa hali ya hewa,
	+ Hali ya usafirishaji na barabara, na
	+ Upatikanaji wa mtaji.
* Kupanda na kuuza katika masoko ya nje
* Jinsi gani kutafuta masoko ni tofauti kwa wanawake? Wanawake wana nafasi gani katika masoko? Jinsi gani wanawake wanaweza kushiriki katika masoko vizuri zaidi?
* Kufanya mahesabu ya kipato (jumla ya mauzo toa jumla ya matumizi)
* Ziara, kwa mfano, kutembelea viwanda vya usindikaji, mashamba na masoko kupata uelewa wa (hatua za usindikaji, ununuzi n.k)
* Vyanzo tofauti vya bei, mfano., kiwango cha chini cha bei kilicho pangwa na serikali, bei kutoka masoko mbalimbali, bei za kubadilishana bidhaa, n.k.
* Jinsi viwango vya uzito vinavyopimwa katika masoko tofauti tofauti? Wanunuzi wanamaanisha nini wanaposema Debe au Nyonga?
* Je, kwa kawaida wanunuzi huwa wanaomba nyongeza? Jinsi gani wanunuzi na wauzaji wanaweza kufikia makubaliano?
* Vipindi vitakavyo wawezesha msikilizaji kutambua jinsi masoko yanavyo fanya kazi, ikiwemo jinsi upatikanaji wa bidhaa na mahitaji ya bidhaa masokoni.
1. ***Ni muda gani urushe kipindi cha masoko?***

Ni vyema kurusha kipindi cha masoko mwaka mzima, kwa mfano kwa kawaida kipindi cha dakika tatu katika kipindi chako cha kilimo kila wiki. Muhimu zaidi ni lazima kurusha kipindi hewani kilicho na taarifa za wakati za masoko na ni aina gani ya zao lenye uhitaji mkubwa sokoni kwa wakati huo wiki kadhaa *kabla ya* msimu wa kupanda. Huu ni muda ambao wakulima wanajishauri ni zao gani la kupanda kwa msimu huu ili kulisha familia zao na kutengeneza kipato, na muda huu ndio muda *muafaka* wanao hitaji taarifa za masoko.

Kipindi ambacho pia kina angalia moja kwa moja kuhusu masoko pia kinaweza kurusha kipengele cha masoko katika msimu wa mavuno kumjulisha msikilizaji mazao ambayo yanapatikana masokoni, kimwaambie mazao gani yanaweza kuwa na bei nzuri katika eneo fulani, na kujadili nini cha kufanya na mazao ya ziada. Muda wa mavuno ni muda mzuri pia wa kutumia mfumo wa IVR, mfumo umeelezewa hapo juu.

1. ***Changamoto za kuendesha kipindi cha kilimo***

Kama huna uhakika kuwa taarifa zako za bei za masoko ni za uhakika, inaweza ikawa ni vizuri kabisa kutokurusha kipindi cha masoko kabisa. Kuna changamoto nyingi za kukusanya na kutafsiri taarifa za masoko, na namna nyingi ambazo unaweza ukapata taarifa za bei zisizo za kweli. Kituo cha Redio kinapaswa kutambua na kichukue hatua kutatua tatizo. Changamoto hizi zina weza kuwa kama ifuatavyo:

* Vipimo vinaweza kuwa tofauti katika masoko tofauti. Bidhaa mara nyingi zinauzwa katika “mifuko” au “vikapu”. Hii inaweza ikawa na vipimo vinavyofanana katika eneo moja, lakini ujazo siku zote unatofautia katika mikoa au baina ya nchi tofauti. Pia, wafanyabiashara wanabadilisha ujazo kila siku—hata kila saa—ili waweze kutoza bei ile ile wakati mzigo unaongezeka. Hali hii ya mabadiliko inasababisha kuwe na ugumu katika kutangaza bei za mazao yanayouzwa kwa vipimo hivi. Lakini kubadilisha vipimo vya mifuko au magunia katika kilo inawezekana kwa kuwa na mizani masokoni lakini kitu hiki kiuhalisia hakifanyiki.
* Tatizo la “nyongeza” lililotajwa hapo juu.
* Saa bei iliyorekodiwa, kama ilivyotajwa hapo juu, hasahasa kwa mazao kama mbogamboga.
* Kuna weza kukawa na aina mbalimbali za zao fulani sokoni, kwa mfano, maharage, kuna aina mbalimbali za maharage. Ni vyema kutaja bei ya siku hiyo iliyokuwepo sokoni na kutaja ni aina gani hasa ya zao, mfano Maharage ya njano kilo ni shilingi 2000 TSHS.
* Kutaja bei ya maharage tu bila kutaja “aina” haina maana.
* Ni vyema kuonyesha ubora wa zao linalouzwa. Mkulima anaweza kuzalisha zao lenge ubora wa chini au ubora wa juu na bei elekezi sokoni inaelekeza wanunuzi watalipa kiasi fulani kwa zao lenye ubora. Mkulima ataweza kuuza kwa bei elekezi endapo pia zao limefikia ubora unahitajika.
* Ni muhimu kuelezea vizuri kuwa bei unayotangaza imetoka katika hatua gani katika mnyororo wa masoko. Kwa mfano watumiaji wananunua kwa bei tofauti na wafanyabishara. Kama bei ni kutoka kwa wanunuzi wa jumla basi kumbuka kutaja hili au bei kama ni kutoka kwa wanunuzi rejareja kumbuka kutaja hivyo.

Kuzingatia mambo haya itafanya taarifa za masoko unayorusha katika kipindi chako kuwa sahihi na wasikilizaji kuamini taarifa wanazozipata kupitia kipindi cha kilimo.

***Ni wapi ninaweza kujifunza zaidi kuhusu masoko?***

Ferris, S., Enguru, P., and Kaganzi, E., 2008. Making Market Information Services Work Better for the Poor in Uganda. Paper presented at the *Research Workshop on Collective Action and Market Access for Smallholders*, 2-5 October 2006, Cali, Colombia. International Food Policy Research Institute: Washington, DC, USA. <http://www.ifpri.org/publication/making-market-information-services-work-better-poor-uganda> (229 KB)

# Shepherd, Andrew, 2001. Marketing and Rural Finance Farm Radio as a Medium for Market Information Dissemination. Paper presented at *Information and Communication Technologies (ICTs) Servicing Farm Radio: New Contents, New Partnerships,* February 19-22, Rome, Italy. <http://www.fao.org/docrep/003/x6721e/x6721e22.htm>

Shepherd, Andrew, W., 2011. *Understanding and Using Market Information*. Food and Agriculture Organization of the United Nations: Rome, Italy. <http://www.fao.org/3/a-x8826e.pdf> (2.27 MB)

***Maana ya maneno***

*Kilimo mkataba*: Kampuni inaingia mkataba na mzalishaji kulima aina fulani ya zao kwa kiwango fulani na ubora fukani kisha Kampuni inamlipa mzalishaji. Kwa kawaida Kampuni katika mikataba hii inawajibika kutoa huduma na bidhaa na kukubaliana kiasi cha mazao na fedha kwa kiwango cha mavuno yaliyozalishwa, bidhaa inajumuisha pembejeo, mbinu na mafunzo na usafiri.

## Shukrani

Imechangiwa na: Sylvie Harrison, Radio Craft Team Lead, Farm Radio International; na Vijay Cuddeford, Mhariri mkuu, Farm Radio International; na taarifa za ziada kutoka kwa Rex Chapota, Strategic Opportunities Advisor and Regional Program Manager for East and Southern Africa, Farm Radio International.

*Mwongozo huu umenadaliwa kwa msaada wa USAID’s New Alliance ICT Extension Challenge Fund, kupitia mifuko ya kimataifa kwa maendeleo ya Kilimo Tanzania. Kwa taarifa zaidi kuhusu mfuko wa kifedha tafadhali tembelea tovuti hii*[*://www.ifad.org/*](https://www.ifad.org/)

*Tafsiri ya mwongozo huu kwa lugha ya kiswahili imefadhiliwa na shirika la Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA).*