



## Tungkol Saan ang Modyul na Ito?

May plano ka bang magsimula ng isang negosyo? Kung gayon, kailangan mong isaalang-alang ang mga ito—marketing at produksiyon.

Sa anumang negosyo, mayroong marketing at produksiyon. Kung nais mong magtinda ng isang produkto, mahalaga ang isang mahusay na estratehiya upang maging matagumpay. Kung gagawa ka ng isang produkto, kailangan mong iplano kung paano mo ito gagawin upang hindi masayang ang mga resources o malimutan ang mahahalagang bahagi ng produksiyon.

Ipakikilala sa iyo ng modyul na ito ang mga konsepto ng marketing at produksiyon na magiging kapaki-pakinabang sa pagpapalano at pangangasiwa ng iyong negosyo.

May dalawang aralin ang modyul na ito:

Aralin 1 — *Ano ang Ipagbibili ko at Paano ko ito Ipagbibili?*

Aralin 2 — *Paano ko Gagawin ang ipagbibili ko?*



## Anu-ano ang Matutuhan Mo sa Modyul na Ito?

Pakatapos mong pag-aralan ang modyul na ito, may kakayahan ka nang:

- ◆ bigyang kahulugan ang marketing;
- ◆ ipaliwanag ang kahalagahan ng pagkakaroon ng marketing plan;
- ◆ tukuyin ang apat na P ng marketing;
- ◆ mabigyang kahulugan ang produksiyon;
- ◆ ipakita kung paano maghanda ng plano sa produksiyon; at
- ◆ ipaliwanag ang kahalagahan ng pagkakaroon ng plano sa produksiyon o production plan.



## Anu-ano na ang mga Alam Mo?

Basahin ang mga tanong sa ibaba. Makatutulong ito upang malaman kung anu-ano na ang mga alam mo tungkol sa paksa.

A. Basahin ang sumusunod na pangungusap. Isulat sa mga puwang ang **marketing** o **produksiyon** kung ang pangungusap ay may kaugnayan dito.

- \_\_\_\_\_ 1. Ito ay plano na naglalarawan kung ano ang produktong ipagbibili at kung papaano ito ipagbibili.
- \_\_\_\_\_ 2. Ito ay isang proseso na ang mga tao na katulad natin ay maaring makamit ang ating kailangan at ninanais sa pamamagitan ng pagpapalitan ng produkto at serbisyo para sa salapi.
- \_\_\_\_\_ 3. Mahusay itong plano ng paggawa at isang produkto na nais mong ipagbili.
- \_\_\_\_\_ 4. Ito ang proseso ng pagkonvert ng raw materials upang maging tapós ng produkto na maipagbibili sa merkado.

B. Masasabi mo ba kung **tama** o **mali** ang sumusunod na mga pangungusap? Isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang.

1. Hindi mahalaga ang plano sa produksiyon o production plan dahil hindi mo kailangan ng anumang plano kapag gumagawa ka ng produktong gusto mong ipagbili.

Tama ba o mali ang pangungusap na ito? \_\_\_\_\_

Kung mali ang pangungusap, ipaliwanag kung bakit.

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

2. Mahalaga ang marketing plan dahil ito ay isang malinaw na gabay upang makatulong na maabot ang target na benta.

Tama ba o mali ang pangungusap na ito? \_\_\_\_\_

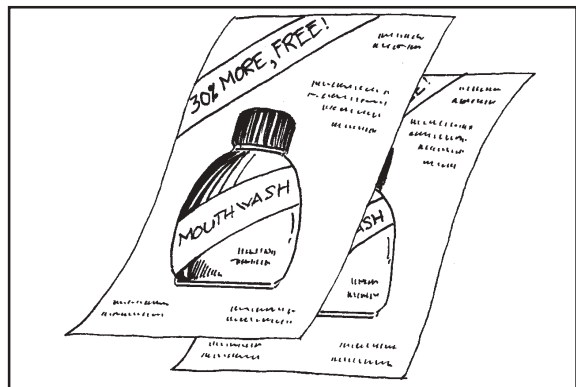
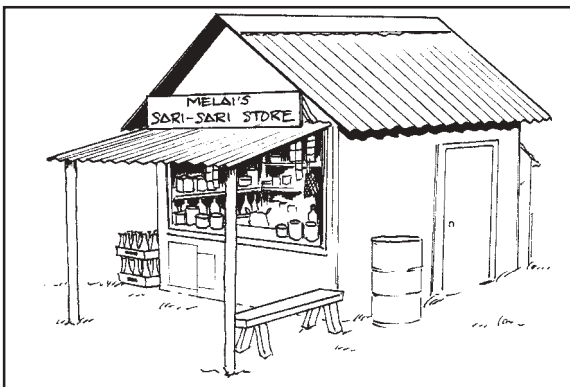
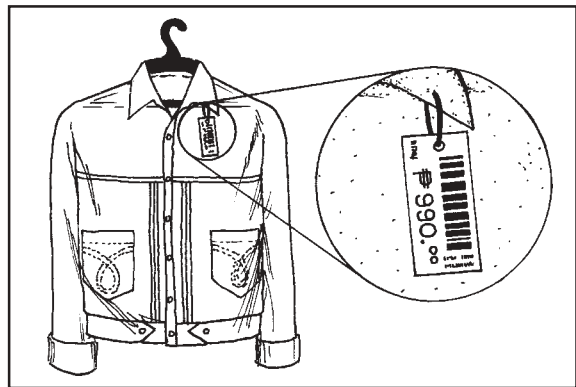
Kung mali ang pangungusap, ipaliwanag kung bakit.

---

---

---

C. Tingnan ang mga larawan sa ibaba. Masasabi mo ba kung aling larawan ang wastong naglalarawan sa apat na P ng marketing? Maaari kang pumili ng isa sa mga ito para sa bawat larawan: Produkto, Pook, Presyo, at Promotions.



D. May listahan ng mga bagay sa ibaba. Alin sa mga ito ang dapat mong isaalang-alang kapag gumagawa ng isang plano sa produksiyon? Maglagay ng (4) sa tabi ng tamang sagot.

- \_\_\_\_\_ 1. halaga ng koryente
- \_\_\_\_\_ 2. ayos ng mga makina at kagamitan
- \_\_\_\_\_ 3. saan mo kukunin ang mga materyales
- \_\_\_\_\_ 4. paano babayaran ang iyong mga suppliers
- \_\_\_\_\_ 5. gaano katagal mo matatapos gawin ang isang produkto?

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 42–43.

Kumusta? Kung tama lahat ng sagot mo, magaling! Nangangahulugang marami ka nang alam tungkol sa paksa. Maaari mo pa ring basahin ang modyul na ito upang pagbalik-aralan ang paksa.

Kung may mga mali ka, huwag mag-alala. Pag-aralan lamang mabuti ang modyul upang maintindihan mo ang paksa.

Handa ka na bang magsimula? Magaling! Maaari ka nang pumunta sa unang aralin.

## Ano ang Ipagbibili ko at Paano ko ito Ipagbibili?

Nakikita mo ang mga advertisement sa telebisyon? Nakikita mo ba ang iba't ibang bagay na ipinagbibili kapag pumupunta ka sa tindahang sari-sari? Marahil, halos araw-araw, may kailangan kag bilhin sa tindahan. O kaya naman ay nagbabayad ka ng mag-aayos ng naflat ma gulong , o namamasahe ka para makarating sa susunod na bayan. Ang lahat ng mga serbisyong ito ay iniaalok ng ibang mga taong may negosyo.

kapag mayroon kang negosyo, isa sa pinakamahalagang bagay na iyong gagawin ay ipagbili ang iyong produkto o serbisyong. Sa pamamagitan ng pagtitinda, makatatanggap ka ng salapi para sa iyong produkto o serbisyong ibinibigay mo sa iyong kustomer. Walang negosyo ang tatagal kapag walang pagtitinda.

Sa araling ito matutuhan mo ang tungkol sa pagtitinda. Malalaman mo ang tungkol sa marketing at kung ano ang marketing plan. Ang marketing ay katulad ng salitang pagtitinda ngunit higit pa ito sa pagtitinda. Marami ka pang matutuhan tungkol dito habang binabasa mo ang modyul na ito.

Pagkatapos mong pag-aralan ang modyul na ito, may kakayahan ka nang:

- ◆ bigyang kahulugan ang marketing;
- ◆ ipaliwanag ang kahalagahan ng pagkakaroon ng marketing plan; at
- ◆ tukuyin ang apat na P ng marketing.

Handa ka na bang magsimula? Magaling! Maaari mo nang simulan ang susubod na aktibidad.



### Subukan Natin Ito

May matutukoy ka bang komersiyal sa telebisyon na nag-aanunsiyo ng parehong uri ng produkto? Makikita mo ang halimbawa ng brand ng produkto at uri ng produkto. Isulat ang pangalan ng brand at kung anong uri ito ng produkto. Halimbawa, isulat ang lahat ng mga komersiyal ng shampo o sabon na alam mo at ibigay ang mga pangalan ng brand ng mga ito.

**Brand ng Produkto****Uri ng Produkto**

Halimbawa: Coke

softdrink

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

---



---



---



---



---

Kapag tapos ka nang maglista, pumunta sa pinakamalapit na tindahan ay tanungin kung alin sa mga nakalista ang mayroon sila at kung magkano ang bawat brand. May dalawang hanay sa ibaba. Sa kaliwang hanay, isulat ang brand na mayroon sila. Sa kanan naman, isulat ang halaga o presyo ng bawat brand.

**Brand ng Produkto****Uri ng Produkto**

Halimbawa: Coke (1.5 L)

₱26.00

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

---



---



---



---



---

Ano ang hitsura ng listahan mo? Nakuha mo bang lahat ang presyo ng bawat brand? May mga brand ba na hindi mabibili sa inyong pook? Kung hindi ka nasisiyahan sa listahan mo, maaari kang pumunta sa susunod na aktibidad.

**Pag-aralan at Suriin Natin Ito**

May napansin ka ba sa iyong listahan? Nagtataka ka ba na ang isang produkto ay may iba't ibang brand at iba't ibang presyo? Nagtaka ka rin ba kung bakit ang komersiyal para sa bawat produkto ay magkakaiba?

Bakit hindi mo sagutan ang mga tanong sa ibaba. Maaari mong isulat ang iyong mga sagot sa mga nakalaang puwang.

1. Alin sa mga produktong inilista mo ang pinakamataas ang presyo?  
Alin ang pinakamura?

---

2. Alin sa mga produktong iyong inilista ang karaniwan mong binibili o ginagamit? Ipaliwanag kung bakit mo binibili ang produktong iyon?

---

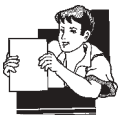
---

---

---

Kapag pumili ka ng isang produktong nais mong bilhin, tiyak na mayroon kang mga dahilan kung bakit ito ang pinili mo. Maaaring pinili mo ito dahil sa presyo o dahil ito lang ang mabibili sa inyong pook.

Napansin mo ba na kadalasang may marami kang pagpipilian para sa isang uri ng produkto? Maraming manufacturers ang nagtitinda ng pare-parehong produkto ngunit may iba't ibang brand. Umaasa ang bawat isa na bibilhin mo ang kanilang produkto. Anong brand ang pipiliin mo?



## Alamin Natin

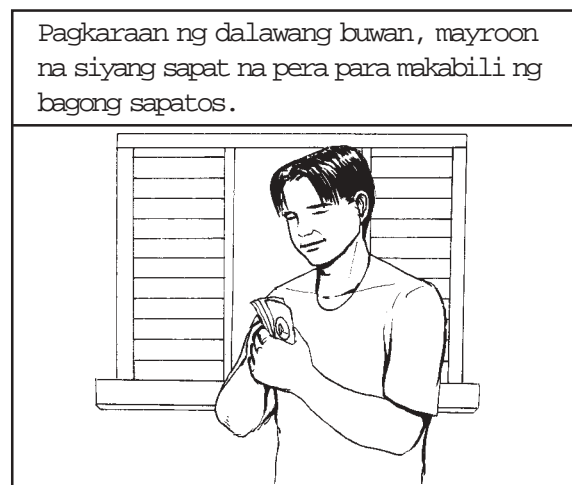
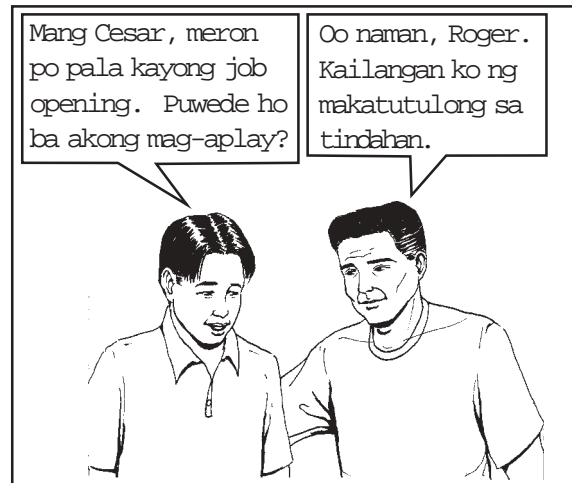
Sa simula ng aralin, nakita mo na ang salitang **marketing**. Maaaring naitanong mo sa iyong sarili kung ano ang ibig sabihin nito.

Ang **marketing** ay isang proseso na ang mga tao na katulad natin ay makakukuha ng produkto o serbisyong kailangan o nais natin. Isinasagawa ito sa pamamagitan ng paggawa ng isang produkto at ipinagpapalit o ipinagbibili sa isang tiyak na halaga.

Malinaw ba ang kahulugan? Narito ang isang halimbawa na makapagbibigay sa iyo ng idea kung tungkol saan ang salitang *marketing*.

Kapag gusto mong magkaroon ng malinis na katawan at buhok, pupunta ka sa tindahan para bumili ng shampoo at sabon. Maraming uri ng sabon at shampoo na iyong mapagpipilian. Marahil ang bibilhin mo ay ang ginamit mo na dati at kasya sa badyet mo. Babayaran mo ng salapi ang sabon at shampoo. Pagkatapos mong magbayad, maaari mo nang gamitin ang sabon at shampoo kapag maliligo ka. Ito ay halimbawa ng marketing. Ang iba ang gumagawa ng produktong kailangan mo at handa kang magbayad para sa mga ito.

Narito pa ang isang halimbawa. Basahin ang sitwasyon ni Roger sa ibaba.

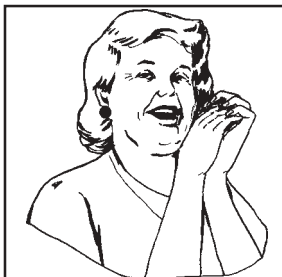


Ano ang napansin mo sa sitwasyon? Ibinigay ni Roger ang kaniyang serbisyo sa pamamagitan ng pagtulong kay Mang Cesar sa tindahan. Binayaran ni Mang Cesar si Roger para sa kaniyang serbisyo dahil kailangan niya ng makatutulong sa tindahan. Nang mabayaran na si Roger, nabili na niya ang gusto niyang sapatos. Ipinalit niya ang salaping kinita niya sa pamamagitan ng pagtulong kay Mang Cesar sa sapatos na nais niya.



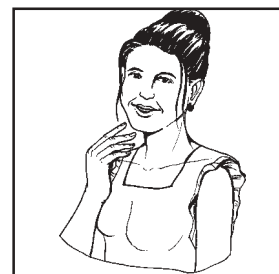
Narito ang isa pang halimbawa.

Napansin ni Delia na nagrereklamo ang kaniyang ina dahil napakahirap daw pumunta sa kabilang bayan para magpamanikyur. Nalaman din niya na ito rin ang reklamo ng iba pang kababaihan. Nang gabing iyon, nagkaroon ng idea si Delia. Iaalok niya na siya ang magmamanikyur sa mga tao sa kani-kanilang bahay. Gagawin niya ang serbisyong ito kapalit ng salapi. Ito ang sinabi ng kaniyang mga kapitbahay tungkol sa iniaalok niyang serbisyo.



Hihilingin ko na lamang na kay Delia na sa bahay na lang ako magpapamanikyur para mapanood ko ang aking paboritong programa sa telebisyon.

Napakahirap pumunta sa bayan para magpamanikyur. Tatlong beses akong sasakay! Babayaran ko na lamang si Delia para sa bahay na lang ako magpapamanikyur at magpapapedikyur.



Nakatipid ako nang nagpapapedikyur at manikyur ako kay Delia. Mas mura siya maningil kaysa ibang beauty parlor.

Inialok ni Delia ang kaniyang serbisyo sa mga taong nangangailangan ng mga ito. Handa silang magbayad para sa kaniyang serbisyo dahil higit itong kumbeniyente para sa kanila.

May mas malinaw ka bang idea kung ano ang ibig sabihin ng marketing? Tandaan na ito ay isang proseso ng paggawa ng produkto o pag-aalok ng serbisyong maipagbibili mo. Ang mga taong nais bumili ng iyong produkto o serbisyo ay karaniwang magbabayad ng salapi o ng ibang produkto o serbisyong kailangan mo. Ipapalit ng mga tao ang kanilang salapi o serbisyo upang makuha nila ang kanilang kailangan o gusto. Ang mahalagang bagay sa marketing ay kailangan mong ipalit ang isang bagay para sa isa pang bagay. **Mahalaga rin na gusto ng dalawang tao na magpalitan ng produkto o serbisyo.**

Sa sitawasyon ni Delia, para sa kanyang serbisyo na itinuturing bilang marketing, nais niyang makatanggap ng pera mula mula sa kanyang mga kustomer bilang bayad sa kanyang pagmamanikyur.



## Subukan Natin Ito

Matutukoy mo ba kung alin sa sumusunod na sitwasyon ang naglalarawan sa marketing?

1. Gumawa ng cake si Nelia at ibinigay niya ito sa kaniyang kapitbahay na nagdiriwang ng kaniyang kaarawan.

Inilalarawan ba ng sitwasyong ito ang marketing? Bakit? Bakit hindi?

---

---

2. Nangongolekta si Joey ng kanin baboy sa iba't ibang pook at ipinagbibili niya ito.

Inilalarawan ba ng sitwasyong ito ang marketing? Bakit? Bakit hindi?

---

---

3. Pinasakay ni Jose si Ponce sa traysikel niya ngunit hindi niya ito siningil kasi magkaibigan sila.

Inilalarawan ba ng sitwasyong ito ang marketing? Bakit? Bakit hindi?

---

---

4. Nais ni Nora na ipagbili ang kaniyang espesyal na puto. Binanggit niya ito sa kapitan ng baranggay at umoder ito ng isang bilao ng puto sa kaniya.

Inilalarawan ba ng sitwasyong ito ang marketing? Bakit? Bakit hindi?

---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 43.



## Basahin Natin Ito

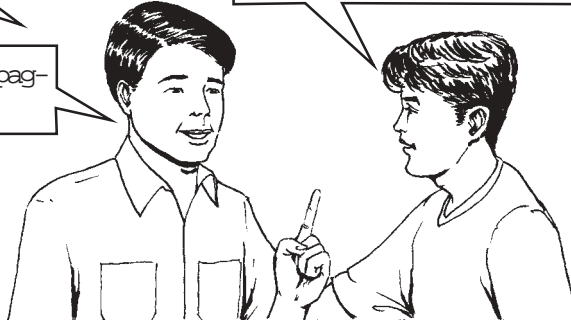
Basahin ang sitwasyon ni Romy sa ibaba.

Isang araw, naisipan ni Romy na magnegosyo. Sinabi niya kay Bert ang kaniyang plano.

Alam mo ba, Bert?  
Magsisimula na akong  
magnegosyo!

Talaga! Nakakagiliw naman!  
Anong produkto o serbisyo  
ang ipagbibili mo?

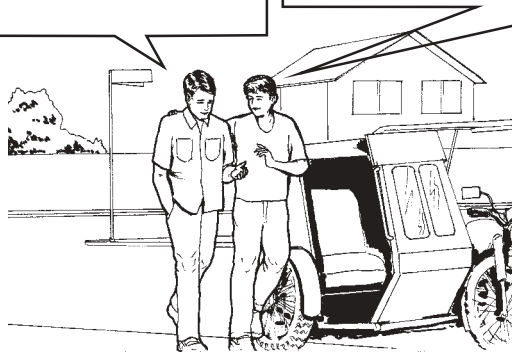
Ay, hindi ko pa napag-  
iisipan 'yan!



Kinagabihan, nag-isip si Romy kung anong produkto ang ipagbibili niya. Sa wakas, may naisip na siya.

Alam ko na ang ibebenta ko! Napansin ko na karamihan sa mga may traysikel at dyipni ang nafila-flatan ng gulong. Magtatayo ako ng vulcanizing shop.

Mahusay 'yan! Dadalhin ko marahil sa iyo itong traysikel ko kapag nafilat ang gulong nito. Saan mo itatayo ang shop mo?



Muli, hindi masagot ni Romy ang tanong ni Bert. Nang sumunod na araw, naghanap siya ng pagtatayuan ng kaniyang shop.

Bert, nakahanap na ko ng pook sa may highway na mapagtatayuan ko ng aking shop. Magbabayad ako ng kaunting renta para sa puwesto pero tiyak ko, maraming kustomer ang magpupunta doon.

Aba, maganda 'yan!  
Magkano ang sisingilin mo sa mga magpapavulcanize?



Hindi masagot ni Romy ang tanong ni Bert. Nagpasiya siyang alamin ang mga presyo ng mga vulcanizing shop sa bayan. Pagkaraan ng ilang araw..

Gusto kong mag-alok ng mas mababang presyo kaysa ibang mga vulcanizing shop sa bayan.

Maganda 'yan, Romy! Anong uri ng promotion ang gagamitin mo para pumunta ang mga tao sa shop mo?



Muli, kailangang pag-isipan ni Romy ang tanong ni Bert. Pinag-isipan niyang mabuti kung ano ang magagawa niya upang sa shop niya pumunta ang mga tao. Hanggang magkaroon siya ng idea.

Alam ko na kung anong klaseng promotion ang gagamitin ko para pumunta sa shop ko ang mga tao. Maglalagay ako ng telebisyon para makapanood sila habang naghihintay. Puwede rin akong maglagay ng maliit na tindahan na mabibilhan nila ng mga meryenda.

Sa tingin ko, uibra yan Romy. Dapat gawin mo 'yan! Good luck sa iyong negosyo.



## Pag-aralan at Suriin Natin Ito

Nagustuhan mo ba ang pagbabasa sa kuwento ni Romy hinggil sa kaniyang planong magnegosyo? May napansin ka ba sa kaniyang kuwento? Bakit hindi mo sagutan ang mga tanong sa ibaba? Maaari mong isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang.

1. Ano ang apat na tanong ni Bert kay Romy tungkol sa kaniyang planong magnegosyo? Salungguhitan ang mga salita na nakasulat nang matinkad sa usapan.

a. \_\_\_\_\_

b. \_\_\_\_\_

c. \_\_\_\_\_

d. \_\_\_\_\_

2. Ano ang sagot ni Romy sa...

unang tanong: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

pangalawang tanong: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ikatlong tanong: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

pang-apat na tanong: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

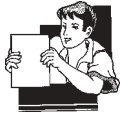
3. Sa tingin mo, mahalaga ang tanong ni Bert? Bakit? Bakit hindi?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 43-44.



## Alamin Natin

Kapag nagpapalano ka ng isang negosyo, kailangan mong isaalang-alang ang ilang mahahalagang bagay. Ang isang mahalagang bahagi ng pagpapalano ng negosyo ay ang pagtanong sa iyong sarili ng apat na tanong. Sa nakaraang aktibidad, binasa mo ang tungkol sa plano ni Romy na magnegosyo. Natatandaan mo ba ang mga tanong ni Bert kay Romy? Ito ang mga tanong na kailangan mong itanong sa iyong sarili kapag iniisip mong magnegosyo.

Balikan natin ang mga tanong na kailangan mong itanong sa iyong sarili kapag gusto mong magsimula ng isang negosyo. Ang apat na tanong ay kanraniwang tinatawag na 4 na P ng **Marketing**. Ang **4 na P ay** maaaring isaad sa mga tanong gaya ng itinanong ni Bert kay Romy. Narito ang unang tanong.

### 1. Anong produkto ang ipagbibili ko?

Ang mahalagang salita dito ay ang **produkto**. Lahat ng mga negosyo ay may itinitindang produkto o serbisyo. Ang produktong ito ay maaaring isang shampoo, sabon, uling, o maging mga nilalang basket. Ang serbisyo ay maaaring isang vulcanizing shop o isang beauty parlor. Kapag iniisip mo kung anong produkto o serbisyo ang iyong iaalok, kailangang maipamalas ang mga pangangailangan at ninanais ng mga tao sa inyong komunidad. Naaalala mo ba ang kuwento ni Delia sa pahina 9? Nag-alok siya ng isang serbisyong nais ng mga tao.



## Subukan Natin Ito

Subukan mong mag-isip ng isang produkto o serbisyo na nais mong magkaroon sa inyong komunidad. Kung maraming tao ang may nagnanais sa produkto o serbisyo, marahil ito ay isang magandang idea tungkol sa negosyo.

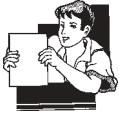
May naiisip ka bang anumang produkto o serbisyo na nais ng mga tao sa inyong komunidad? Maaari mong isulat ang iyong mga idea sa mga puwang sa ibaba.

---

---

---

Maaari mong talakayin ang iyong mga idea sa isang kasama sa pamilya, kaibigan, o sa iyong *Instructional Manager*.



## Alamin Natin

Ipagpatuloy natin ang pagtatanong ng mga mahahalagang tanong. Narito ang isa pa.

### 2. Saan ko ilalagay ang aking produkto?

Ang mahalagang salita dito ay pook. Kapag naisip mo na kung anong produkto ang ipabibili mo, kailangan mong magpasiya kung saan mo ito ipagbibili. Ito ang pook kung saan maaaring bilhin ng mga tao ang iyong produkto o serbisyo. Sa kaso ni Romy, nais niyang ilagay ito sa tabi ng highway kung saan madaling makita ng mga tao ang kaniyang shop. Kapag sinabing pook, nangangahulugang tumutukoy din ito sa pagpapamahagi ng produkto. Maaari mong ipagbili mo ito sa mga kustomer. Maaari mo ring ipagbili sa isang tao na magtitinda ng produkto sa ibang bayan o probinsiya.

Kapag iniisip mo kung paano mo ipamamahagi ang iyong produkto, laging tandaan na kailangang maging madali para sa mga tao na hanapin ito. Kung mahihirapang hanapin ng mga tao ang iyong produkto o serbisyo, maaaring sa iba na lamang sila bumili.



## Subukan Natin Ito

Ipagpalagay mo na nagpapalano kang magtayo ng isang tindahan ng mga malamig na inumin o pagkain. Saan sa tingin mo ang pinakamainam na pook sa inyong komunidad na paglalagyan ng iyong tindahan? Maaari mong isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang sa ibaba.

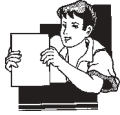
---

---

---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 44. Maaari mo ring talakayin ang mga sagot mo sa iyong kapamilya, kaibigan, o sa iyong *Instructional Manager*.



## Alamin Natin

Narito ang ikatlong tanong na kailangan mong itanong sa iyong sarili.

### 3. Ano ang magiging halaga ng bawat produkto?

Ang pangunahing salita dito ay halaga o **presyo**. Sa wakas, nakapagpasiya ka na kung ano ang ipagbibili mo at kung saan ka magpapatayo ng tindahan o kung saan mo ititinda ang iyong mga produkto. Ang susunod na mahalagang tanong ay kung magkano mo ipagbibili ang iyong produkto. Kung tinaasan mo ang presyo, baka hindi bilhin ng mga tao ang iyong produkto. Siyempre, bibilhin ng mga tao ang iyong produkto o serbiyo kung higit na mababa ang presyo ng produkto mo kaysa ibang produkto, ngunit nakadepende yan sa halaga ng mga materyales o sangkap na gagamitin mo.

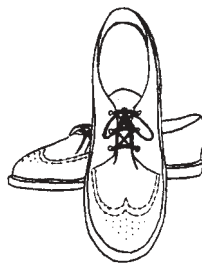
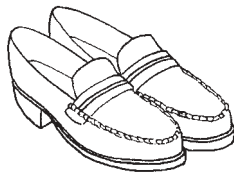
Kapag iniisip mo kung makano ang magiging halaga ng produkto mo, isipin mo kung magkano ang kayang ibayad ng mga tao sa iyong komunidad para sa iyong produkto o serbisyo. Depende rin sa kalidad ng produkto at ang badyet ng taong bumibili. Madalas, maaari mong itaas ang halaga ng iyong produkto kung natitiyak mong maganda ang produkto at tatagal sa loob ng mahabang panahon. Kapag mataas ang kalidad ng iyong produkto, maraming tao ang handang magbayad ng mas mataas na halaga.



## Subukan Natin Ito

Ipagpalagay mo na kailangan mong bumili ng sapatos. Mayroong dalawang sapatos na maaari mong bilhin.

Nagkakahalaga ng ₱ 300 ang mga sapatos na ito. Pagkaraan ng isang taon, kailangan mo nang palitan ang mga ito.



Nagkakahalaga ng ₱ 500 ang sapatos na ito. Tatagal ng tatlong taon ang mga ito.

Alin sa dalawa ang bibilhin mo? Bakit?

---

---

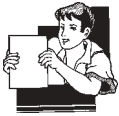
---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 44.



Alam mo na ba ang ugnayan ng halaga at kalidad? Kapag itinatakda mo ang halaga ng iyong produkto o serbisyo, kailangang alam mo kung magkano ang nais ibayad ng iyong mga kustomer.



## Alamin Natin

Mayroong isa pang tanong na kailangan mong itanong sa iyong sarili. Iyo ay:

### 4. **Anong promotions ang maaari mong gawin upang hikayatin ang mga tao na bumili ng iyong produkto?**

Ang pangunahing salita dito ay promotion. Kapag sinabing promotion, tinutukoy ang mga bagay na gagawin mo upang mahikayat ang mga tao na bumili ng iyong produkto. Maraming uri ng promotions. Ang pinakamahalaga ay maipaalam mo sa mga tao na may ipinagbibili ka.

Narito ang isang halimbawa. Natatandaan mo ba ang negosyo ni Delia? Gusto niyang mag-alok ng pagmamanikyur sa mga bahay ng mga tao sa kanilang komunidad.

Sa tingin mo ba, magkakaroon siya ng kustomer kung hindi niya sinabi kahit kanino ang tungkol sa iniaalok niyang serbisyo? Bakit? Bakit hindi? Maaari mong isulat ang iyong sagot sa espasyo sa ibaba.

---

---

---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 44.

Mayroon pang ibang uri ng promotions gaya ng bagbibigay ng karagdagang serbisyo o pagbibigay ng mga libreng bagay. Ang mga ganitong promotions ang humihikayat sa mga tao na bumili ng iyong produkto.

Natatandaan mo ba ang idea ni Romy tungkol sa promotions? Nais niyang maglagay ng telebisyon sa kaniyang shop upang hindi mainip ang kaniyang mga kustomer habang naghihintay na maulcanize ang kanilang mga gulong. Ito ay isang uri ng promotion. Kung nais mong magtayo ng isang shop na mag-aayos ng mga sapatos at bag, maaari kang magbigay ng diskuwento sa iyong mga regular na kustomer. O maaari ka ring magbigay ng libreng shoe shine sa mga nagpapaayos ng kanilang mga sapatos.

Ang **promotions** ay nangangahulugang panghihikayat sa mga tao na bumili ng iyong produkto. Kabilang na ang anumang magagawa mo upang pakiramdam ng mga tao, sulit ang kanilang ibinayad. Ang mga komersiyal sa telebisyon na lagi mong nakikita ay isang uri ng promotions.



## Subukan Natin Ito

Kung nais mong magsimula ng isang negosyo, isa sa mga unang bagay na kailangan mong gawin ay ang pagtanong mo sa iyong sarili. Narito ang apat na tanong na kailangan mong itanong sa iyong sarili.

---

---

---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 44.

1. **Anong produkto ang ipagbibili ko?**
2. **Saan pook ko ilalagay ang aking produkto?**
3. **Ano ang magiging presyo ng aking produkto?**
4. **Paano ko i-popromote ang aking produkto?**

Upang matandaan mo ang mga tanong na ito, tandaan ang mga pangunahing salita sa bawat tanong. Ang mga salitang ito ay tinatawag na 4 P's sa Marketing.

- ◆ Produkto
- ◆ Pook
- ◆ Presyo
- ◆ Promotions

Hindi ba madali lamang ito? Tandaan lamang na kapag nagpapalano ka ng isang negosyo, kailangan mong isaalang-alang ang mga tanong na ito. Kung hindi, mahihirapan ka sa pagsisimula ng iyong negosyo. Mahalaga ang mga tanong na ito dahil ito ang magsisilbing gabay mo kapag magsisimula ka ng iyong negosyo. Kung malinaw ang iyong idea hinggil sa iyong produkto, ang pook, at ang mga promotions, magiging madali para na ipagbili ang iyong produkto.



## Subukan Natin Ito

Nais ni Jennifer na magsimula ng isang negosyo? Pumunta siya sa iyo para humingi ng payo kung paano sisimulan ito. Ano ang apat na tanong na itatanong mo sa kaniya upang magabayan siya? Isulat ang iyong mga sagot sa puwang.

---

---

---

---

Kung itatanong ni Jenny kung bakit mahalaga ang mga tanong, ano ang sasabihin mo sa kaniya?

---

---

---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 45.

Malinaw na sa iyo kung ano ang **4 na P** ng marketing? Makatutulong ang mga ito sa pagpapalano ng iyong negosyo upang mabawasan ang iyong mga pagkakamali. Kapag marami kang pagkakamali, posibleng nasasayang ang iyong mga resources, gaya ng salapi at oras. Kapag may plano ka na, mapaghahandaan mo na ang mga suliranin bago pa man dumating ang mga ito. Sa pamamagitan ng pagtanda sa 4 na P, makaiisip ka ng isang produktong kailangan o nais ng mga tao. Malamang bibilhin nila ang iyong produkto. Ito ang tinatawag na estratehiya sa marketing o **marketing strategy**. Kailangang mayroon nito ang lahat ng mga negosyo kung nais nilang magtagumpay sa pagtitinda ng kanilang produkto. Isang hakbang tungo sa tagumpay ng iyong negosyo kung makaiisip ka ng isang mahusay na estratehiya sa pagtitinda ng iyong produkto.



## Pag-isipan Natin Ito

Kapag naisaalang-alang mo na ang 4 na P ng marketing, ano sa tingin mo ang susunod na hakbang na kailangan mong gawin? Paano mo matitiyak na nagagawa mo ang planang mong gawin?

Makaiisip ka ba kung ano ang maaari mong gawin upang tiyakung hindi mo nakalilimutan ang iyong estratehiya?

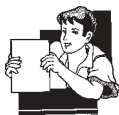
---

---

---

---

Paano mo sinagot ang tanong? Nais mo bang malaman kung paano mo titiyaking nasusunod mo ang estratehiyang planang mo? Mabuti iyan. Matutuhan mo ang tungkol dito sa susunod na aktibidad.

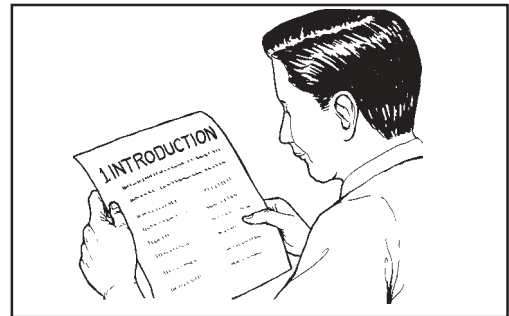


## Alamin Natin

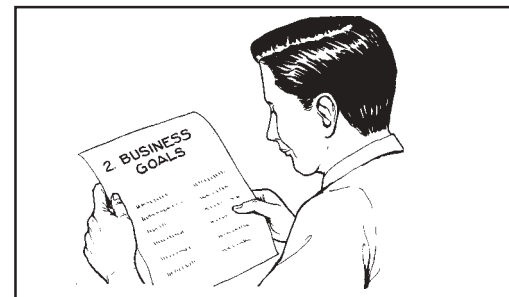
Kapag nagsisimula ka ng isang negosyo, ang pinakamagandang paraan upang matiyak mo na nasusunod mo ang iyong estratehiya ay ang paggawa ng isang plano. Karaniwan, tinatawag itong **marketing plan**. Kapag isinulat mo ang iyong plano, hindi mo madaling makalimutan ang kailangan mong gawin upang maipagbili mo ang iyong produkto.

Kailangang nakasulat ang iyong marketing plan kasama na ang 4 na P. Nasa ibaba ang mga bagay na kailangang kabilang sa iyong marketing plan.'

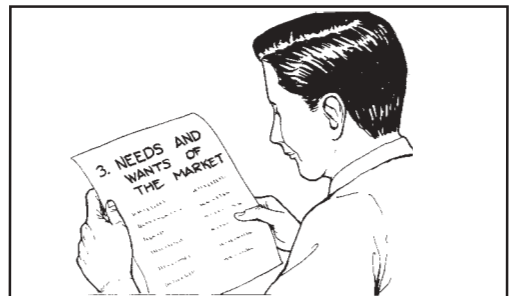
**HAKBANG 1** Simulan ang iyong plano sa pamamagitan ng pagsulat sa dahilan kung bakit mo sisimulan ang negosyo. Maaari mo itong tawaging **Introduksiyon o Panimula.**



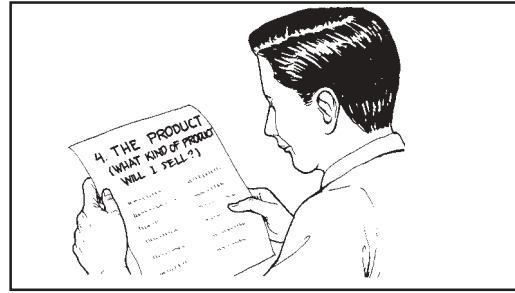
**HAKBANG 2** Isulat kung ano na sa tingin mo ang mangyayari sa iyong negosyo, limang taon mula ngayon. Maaaari mong gamitin ang **Mga Layunin ng Negosyo** bilang pamagat sa bahaging ito.



**HAKBANG 3** Talakayin kung ano sa tingin mo ang kailangan o nais ng mga tao sa inyong komunidad. Kailangan mong itanong sa mga tao kung ano ang kanilang kailangan o gusto upang magkaroon ka ng magandang idea kung anong produkto o serbisyo ang makatutulong sa kanila. Isulat ang iyong mga natutuhan mula sa iyong mga kapitbahay at kaibigan. Maaari mong pamagatan ang bahaging ito ng **Mga Pangangailangan at Nais ng Merkado.**

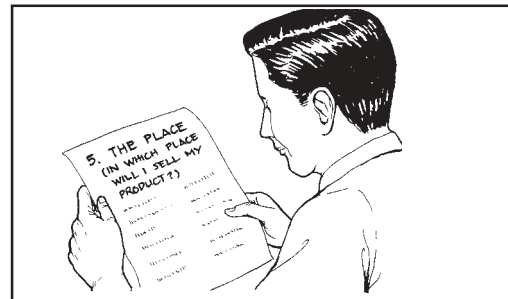


**HAKBANG 4** Talakayin ang tungkol sa produkto o serbisyong nais mong ipagbili. Talakayin kung bakit at paano kailangan o nais ng mga taong gusto mong pagbilihan ang produkto o serbisyo.



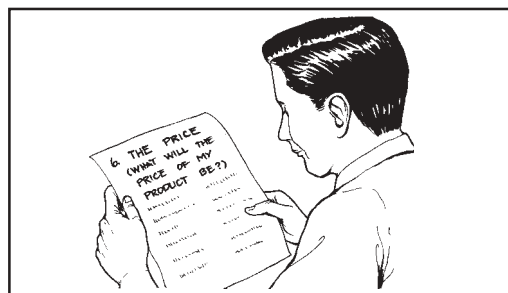
Mahalagang nagawa mo na ang Hakbang 3 bago gawin ito, dahil bago ka makaisip ng produktong bibilhin ng mga tao, dapat alam mo ang kailangan o nais ng mga tao. Kailangang malinaw mo ring mailarawan ang produkto o serbisyo. Maaari mong pamagatang **Ang Produkto** ang bahaging ito.

**HAKBANG 5** Talakayin kung saan mo ipagbibili ang iyong produkto. Kailangang pagpasiyahan mo kung higit na makabubuti kung ipagbibili mo ang produkto sa mga Mamimili mismo o kung



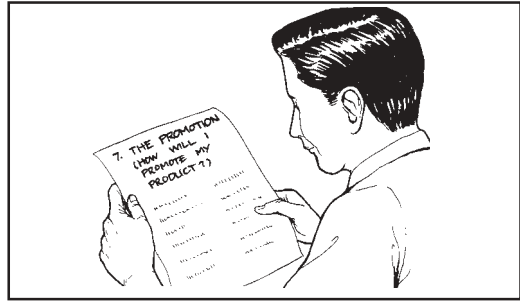
ipagbibili mo sa isang taong magtitinda nito sa ibang pook. Maaari ka ring magpasiyang pareho mong gawin ang dalawa. Maging tiyak kung saan mo nais ipagbili ang iyong produkto at kung bakit mo gustong ipagbili doon ang produkto. Maaari mong pamagatang **Ang Pook** ang bahaging ito.

**HAKBANG 6** Talakayin kung magkano ang halaga o presyo ng iyong produkto o serbisyo. Nais mo bang mas mataas o mas mababa ang presyo ng iyong produkto kaysa ibang ipinagbibiling



produkto? Subukang ipaliwanag kung bakit nais mong itakda ang presyong iyon at kung sino ang may kakayahang bumili ng iyong produkto o serbisyo. Gayundin, maaaring nais mo ring talakayin ang tungkol sa kalidad ng iyong produkto at kung paano ito makaaapekto sa presyo. Maaari mong pamagatang **Ang Presyo** ang bahaging ito.

**HAKBANG 7** Talakayin kung ano ang binabalak mong gawin upang hikayatin ang mga tao na bumili ng iyong produkto o serbisyo. Maaari mong talakayin ang karagdagang



serbisyo na gusto mong ialok sa iyong mga kustomer o ang diskuwentong nais mong ibigay sa kanila. Kailangang isama mo ang isang tiyak na plano tungkol sa karagdagang halaga nito. Maaari mong gamitin ang **Ang Promotion** bilang pamagat para sa bahaging ito.

**HAKBANG 8** Talakayin ang ilang sales target na nais mong itakda para sa mga susunod na buwan. Subukan mong umisip ng makatotohanang antas ng benta na maaari mong magawa sa bawat buwan para sa susunod na 12 buwan. Isulat kung magkano ang nais mong maibenta sa bawat buwan. Gagamitin mo ang bilang na ito sa hinaharap upang tingnan kung epektibo ba ang iyong marketing strategy. Maaari mo ring gamitin ang sales targets upang magtrabaho kang mabuti upang makamit mo ang mga layuning itinakda mo para sa iyong sarili. Maaari mong gamitin ang **Sales Targets** bilang pamagat ng bahaging ito.

Kapag tapos na ang iyong marketing plan, maaari mo nang simulan ang iyong negosyo. Ang iyong marketing plan ang magsisilbing iyong gabay sa pagtitinda at pagpromote ng iyong produkto. Kapag mayroon kang plano, makikita mong higit na madaling abutin ang iyong mga layunin. Kung nais mong malaman ang iba pang bagay tungkol sa pagtatakda ng mga layunin sa negosyo, maaari mong basahin ang sumusunod na BNFE na modyul.

*Magtatagumpay ka sa Negosyo*

*Pagpaplano ng Iyong Negosyo–Ikalawang Bahagi Pangangalaga sa Iyong mga mamimili at sa kapital ng Negosyo.*



## Subukan Natin Ito

Tukuyin ang apat na bahagi ng isang marketing plan. Maaari mong gamitin ang mga pamagat ng bawat hakbang. Isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 45.



## Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Bakit hindi mo sagutin ang sumusunod na mga tanong? Isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang.

A. Matutukoy mo ba kung alin sa mga sumusunod na sitwasyon ang naglalarawan sa marketing? Lagyan ng tsek (4) ang mga pangungusap na naglalarawan ng marketing.

- \_\_\_\_\_ 1. Bumibili ng manok si Jeric kay Mang Jose at ipinagbibili niya ang mga ito sa kaniyang bayan.
- \_\_\_\_\_ 2. Nagtayo ng booth si Claudine para mangolekta ng mga lumang laruan para sa mga batang walang laruan.
- \_\_\_\_\_ 3. Isinasakay ni George sa kaniyang traysikel si Clemen papuntang karatig na bayan sa halagang pitong piso.



B. Ano ang pinakamagandang paraan upang matiyak mo na hindi mo nakalilimutan ang iyong mga plano tungkol sa pagtitinda ng iyong produkto?

---

---

---

Ano ang bentahe na makukuha mo kapag ginawa mo ito?

---

---

C. Kapag gumagawa ng isang marketing plan, kailangan mong isaalang-alang ang apat na tanong. May dalawang hanay sa ibaba. Iugnay ang bawat isa sa 4 na P ng marketing na nasa kanang hanay sa mga tanong sa kaliwang hanay. Gumuhit ng linya upang pag-ugnayin ang dalawa.

Ano ang aking ipagbibili?

**Pook**

Magkano ko ipagbibili ito?

**Produkto**

Saan ko ipagbibili ito?

**Promosyon**

Paano ko mahihikayat ang mga tao na bumili ng aking produkto?

**Presyo**

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp.45–46.

Kumusta? Marami ka bang nasagot nang tama? Kung oo, magaling! Kung may mga mali kang sagot, huwag mag-alala. Pag-aralan muli ang aralin upang mapagbalik-aralan mo ang mga hindi mo naintindihan.



## Tandaan Natin

- ◆ Sa araling ito, natutuhan mo ang tungkol sa marketing at kung gaano kahalaga ito sa negosyo. Kung walang marketing, hindi mo maipagbibili ang iyong produkto sa ibang tao. Natutuhan mo rin ang tungkol sa 4 na P ng marketing. Ang mga bagay na ito ang kailangan mong isaalang-alang sa pagsisimula ng isang negosyo. Ang apat na P ng marketing ay **produkto, pook, presyo, at promotions**.
- ◆ Kapag plinaplano mo ang iyong marketing strategy, kailangang isulat mo ito upang hindi mo makalimutan. Maaari mo ring gamitin ang strategy na ito bilang iyong gabay kapag nangangasiwa ka ng iyong negosyo. Kapag nakasulat ang strategy, mas madaling malaman kung ang strategy na sinusunod mo ay epektibo.

# Paano ko Gagawin ang Nais kong Ipagbili?

Sa nakaraang aralin, natutuhan mo ang tungkol sa proseso ng marketing at kung gaano ito kahalaga para sa iyong negosyo. Sa araling ito, matututuhan mo ang isa pang mahalagang bahagi ng pamamahala ng isang negosyo. Kadalasan, kapag nais mong magtinda ng isang produkto, kailangan mong gawin ang produkto bago mo ito ipagbili. Tinatawag itong produksiyon at ito ay isang mahalagang bahagi ng bawat negosyo.

May mga iba't ibang paraan ng paggawa ng iba't ibang bagay. Ang bawat produkto ay nangangailangan ng iba't ibang kagamitan, raw materials, at paggawa. Kapag nagtitinda ka ng serbisyo, ang produksiyon ay hindi katulad ng produksiyon kung nagtitinda ka ng sabon, shampoo, o t-shirt. Ang bawat produkto ay dumadaan sa isang uri ng produksiyon, mula sa mga palay sa bukid hanggang sa mga traysikel na sinasakyan mo sa inyong komunidad.

Pagkatapos pag-aralan ang araling ito, may kakayahan ka nang:

- ◆ bigyang kahulugan ang produksiyon;
- ◆ ilarawan kung paano maghanda ng plano sa produksiyon;
- ◆ talakayin ang iba't ibang paksa sa plano sa produksiyon o production plan; at
- ◆ ipaliwanag kung bakit mahalaga ang plano sa produksiyon sa anumang negosyo.

Handa ka na bang simulan ang susunod na aralin? Magaling! Maaari ka nang magsimula sa susunod na aktibidad.



### Basahin Natin Ito

Isang araw, pumunta si Nelia sa bahay nina Delia upang sabihin ang kaniyang magandang balita. Isang kaibigan ni Nelia ang naghahanap ng magsusuplay ng nilalang basket.



Ano sa tingin mo ang pagkakataong dumating kina Nelia at Dina? Sa tingin mo ba, magandang pagkakataon ito para sa kanila?



## Pag-aralan at Suriin Natin Ito

Bakit hindi mo sagutin ang mga tanong sa ibaba. Isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang.

1. Ano ang pangunahing suliranin na kailangang malutas nina Dina at Nelia?

---



---

2. Kung hihingi ng payo sina Nelia at Dina sa iyo, ano ang sasabihin mo sa kanila? Ano sa tingin mo ang mahalagang bagay na dapat isaalang-alang kapag gumagawa ka ng plano sa produksiyon ng isang produkto?

---

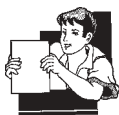
---

---

---

---

Naisulat mo na ba ang mga bagay na sa tingin mo ay mahalaga kapag nagpaplano ka ng iyong produksiyon? Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 46. Sa susunod na gawain, matututuhan mo ang mga kailangan mong isaalang-alang kapag nagplano ka ng iyong produksiyon.

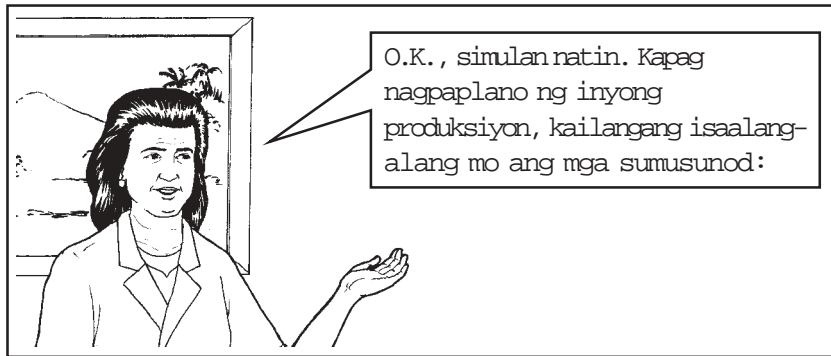


## Alamin Natin

Kapag maraming produkto ang nais mong ipagbili, malimit kailangan mong gawin ito mula sa iba't ibang bahagi. Ang proseso ng pagkuha ng mga raw materials at pagbago sa mga anyo o pagsasama sa mga ito sa iba pang raw materials ay tinatawag na **produksiyon**. Sa simula, may mga raw materials, gaya ng goma, tina, at plastik. Kapag pinagsama-sama mo ang mga ito upang makagawa ng isang produktong maaari mong ipagbili, ito ang tinatawag na produksiyon. Maaari ding gamitin ito sa mga serbisyong binabayaran ng mga tao.

Pakinggan natin ang payo ni Gng. Castillo.

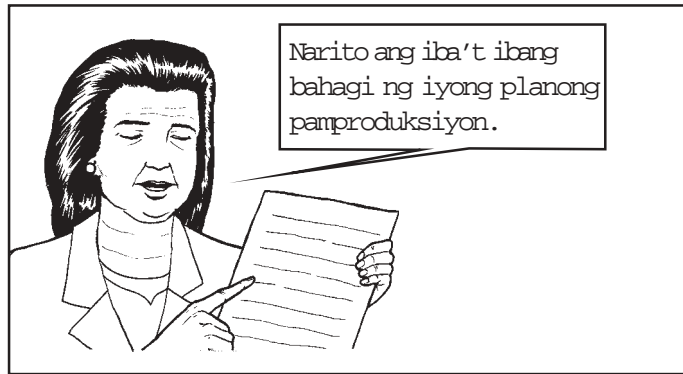




Pag-isipan ang mga tanong na ito:

- ◆ Paano buuin ang bawat nilalang basket?
- ◆ Anu-anong makina ang kailangan?
- ◆ Saan itatayo ang pabrika?
- ◆ Anu-anong utilities ang makikita roon?
- ◆ Saan kukunin ang mga raw material?





Kailangang ilarawan ng iyong plano sa produksiyon ang sumusunod:

### A. Ang Produkto

Ang bahaging ito ang naglalarawan sa produktong gagawin mo. Kailangang ilarawan mo kung ano ang magiging hitsura ng produkto pakatapos gawin ito. Kailangan mo ring talakayin kung saan gagamitin ang produkto.



### B. Ang Proseso ng Paggawa

Ang bahaging ito ang naglalarawan kung paano bubuuin ang produkto. Kailangan mong ilarawan ang bawat hakbang sa proseso. Isulat kung paano mo bubuuin ang mga produktong ginagawa mo. Kailangang isama sa bawat hakbang ang mga kagamitang kailangang gamitin at ang mga raw materials na gawin.



### C. Laki ng Planta at Produksiyon

Sa bahaging ito, tatalakayin kung gaano kalaki ang iyong pabrika. dapat mo rin isipin kung gaano ito lalaki kapag ipinagpatuloy mo ang ganitong negosyo. Kailangan mong isipin kung ano ang gagawin mo kapag tumaas ang sales o benta. Batay sa laki ng pabrika ninyo, makagagawa ka pa ba kayo ng karagdagang produkto?



### D. Makinarya at Kagamitan

Kailangang ilista mo ang lahat ng mga makinang kailangan mong gamitin para sa iyong produksiyon. Dapat ilista mo ang bawat makina at ang gamit ng bawat isa.



### E. Lokasyon ng Planta

Kung pag-iisipan mo ang lokasyon ng iyong pabrika, kailangaang alamin mo kung anu-anong utilities ang mayroon sa pook. Ang ilang halimbawa ng utilities ay tubig, koryente, at mga telepono. Kailangan mo ring alamin kung ang lokasyon ay malapit sa pinagkukunan ng mga raw materials at kung madali ba para sa mga manggagawa ang pumunta roon.





### E. Aayos ng Planta o Lay-out ng Planta

Kabilang sa lay-out ng planta ang floor plan ng iyong pabrika. Kailangan mong magpasiya kung saan ilalagay ang bawat makina o bahagi. Kailangan mong magpasiya kung saan pinakamainam isagawa ang bawat hakbang sa produksiyon.



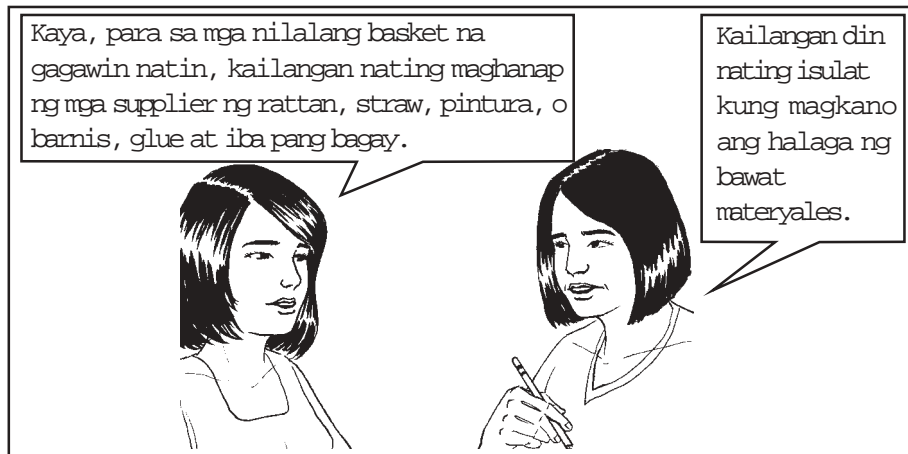
### G. Mga Gusali at Pasilidad

Ito ang tumatalakay sa halagang ginamit sa pagpapatayo ng pook pamproduksiyon. Kailangan mong kuwentahin ang lahat ng mga gastos at ibigay ang total.



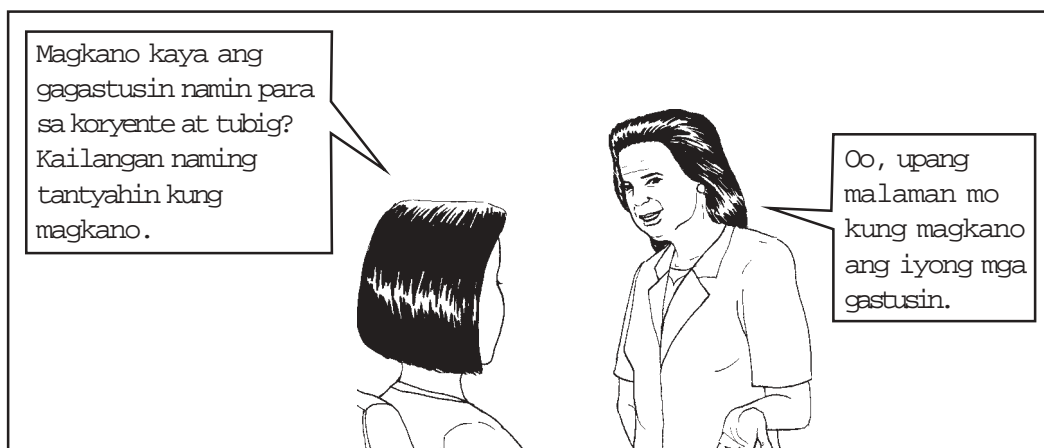
## H. Raw Materials at mga Suplay

Sa bahaging ito kailangan mong ilarawan ang bawat raw material na kailangan ninyo sa produkto. Maaari kang magbigay ng maikling paglalarawan kung saan yari ang mga damit at kung saan ito gawa. Kailangan mong talakayin kung madali o mahirap hanapin ang mga materyales at kung magkano ang kasalukuyang halaga ng mga ito at kung magkano ang magiging halaga ng mga ito sa hinaharap.



## I. Mga Utility

Kapag plinano mo ang iyong produksiyon, kailangan mong alamin kung magkano ang koryente at tubig na gagamitin para sa produksiyon. Kailangan mong subukan at kalkulahin kung magkano sa tingin mo ang gagastusin para dito sa bawat buwan.



## J. Pagtatapon ng mga Basura

Kapag gumagawa ka ng produkto, kadalasang mayroong mga basura o wastes. Kailangan mong planuhin kung paano mo itatapon ang mga basura kapag gumagawa ka ng iyong produkto. Kailangan mong mag-isip ng tamang paraan ng pagtatapon ng iyong mga ng pagtatapon ng iyong mga basura upang hindi masira ang kalikasan.



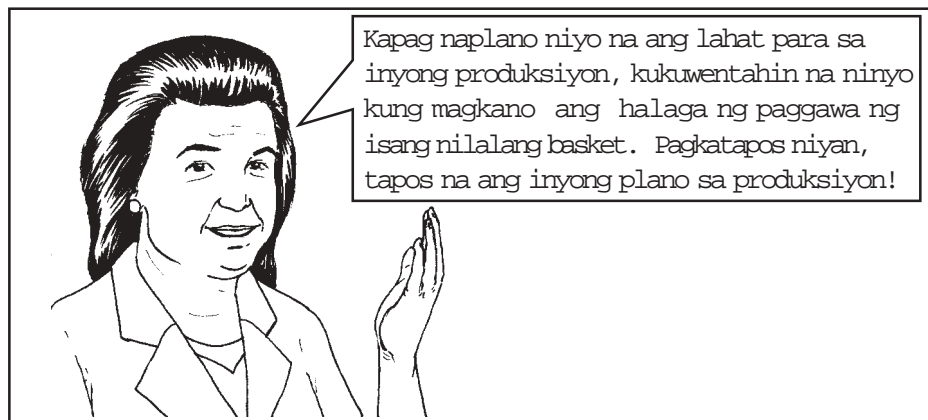
### K. Mga Manggagawang Kailangan

Sa bahaging ito, mag-iisip ka at tatalakayin mo kung ilang manggagawa ang kailangan mo at kung magkano ang ibabayad mo para sa kanilang serbisyo.



### L. Halaga ng Produksiyon

Sa bahaging kukuwentahin mo kung magkano ang halaga ng paggawa ng isang piraso ng iyong produkto. Upang magawa mo ito, kailangan mong malaman ang halaga ng iyong raw material, at gayundin ang iba pang halaga, gaya ng fixed costs o di-nababagong halaga at variable costs o nagbabagong halaga, gaya ng suweldong ibibigay ninyo sa inyong mga manggagawa.





## Subukan Natin Ito

Pagbalik-aralan ang mga hakbang sa paggawa ng plano sa produksiyon. Pagkatapos gawin ito, isulat mo ang mga hakbang. Isulat ang iyong mga sagot sa mga puwang sa ibaba.

- A. \_\_\_\_\_
- B. \_\_\_\_\_
- C. \_\_\_\_\_
- D. \_\_\_\_\_
- E. \_\_\_\_\_
- F. \_\_\_\_\_
- G. \_\_\_\_\_
- H. \_\_\_\_\_
- I. \_\_\_\_\_
- J. \_\_\_\_\_
- K. \_\_\_\_\_
- L. \_\_\_\_\_

Kumusta? Natandaan mo ba ang mga hakbang sa paggawa ng plano sa produksiyon? Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 47.

Malakas na ba ang loob mo ngayon na magplano tungkol sa produksiyon? Kung susundin mo ang mga hakbang na natutuhan mo, hindi ka mahihirapan. Gayundin, kapag isinulat mo ang iyong plano sa produksiyon, matatandaan mo ang lahat ng plano mo. Kaya nga mahalagang maisulat mo ang iyong plano sa produksiyon.



## Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Bakit hindi mo alamin kung anu-ano na ang natutuhan mo sa araling ito. Sagutan ang mga tanong sa ibaba.

A. Basahin ang pangungusap sa ibaba.

“Ang produksiyon ay ang proseso ng paglalarawan sa iyong produkto sa mga kustomer upang bilhin nila ito.”

Ito ba ang tamang kahulugan ng produksiyon? Kung hindi, isulat ang tamang kahulugan ng produksiyon. Isulat ang iyong sagot sa mga puwang sa ibaba.

---

---

---

B. Ano sa tingin mo ang pinakamainam na paraan upang tiyaking hindi mo makalilimutan ang iyong plano sa produksiyon? Maaari mo ring gawin ito upang mayroon kang gabay na susundin habang pinangangasiwaan mo ang produksiyon. Isulat ang iyong sagot sa mga puwang sa ibaba.

---

---

---

C. Lagyan ng tsek (4) sa unahan ng mga pangungusap na bahagi ng plano sa produksiyon. Kung ang pangungusap ay hindi bahagi ng plano, lagyan ng ekis (8).

- \_\_\_\_\_ 1. Ang halaga ng natapos nang produkto
- \_\_\_\_\_ 2. Ang halaga ng paggawa ng isang yunit ng produkto
- \_\_\_\_\_ 3. Kung sino ang bibili ng produkto
- \_\_\_\_\_ 4. Ang mga makina at kagamitang kailangan mo
- \_\_\_\_\_ 5. Ang lokasyon ng pook na pagtatrabahuhan o pabrika

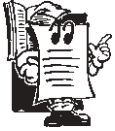
Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 47.



## Tandaan Natin

Sa araling ito, natutuhan mo na kadalasang kailangan mong gawin ang produkto bago mo ito maipagbili. Kapag kumuha ka ng mga raw material, gagamitin mo ang mga ito upang makagawa ng isang produktong maipagbibili mo, tinatawag itong **produksiyon**. Maraming bagay ang kailangan mong pag-isipan kapag nagpaplano ka ng iyong produksiyon. Kadalasan, kapag isinasaalang-alang mo ang mga bagay na ito, kailangan mong isulat ang mga ito upang hindi mo makalimutan. Ang ilang mga bagay na kailangan mong isaalang-alang ay ang produkto, kung paano mo ito gagawin, ang mga manggagawang kailangan, ang lokasyon ng planta, at ang halaga ng paggawa ng isang yunit ng produkto.

Kapag napag-isipan mo na ang mga bagay na ito, handa mo nang simulan ang iyong produksiyon.



## Ibuod Natin

Sa modyul na ito, natutuhan mo ang dalawang mahalagang konsepto sa negosyo. Ang dalawang konseptong ito ay marketing at produksiyon. Ang marketing ay tumutukoy sa proseso ng pagtitinda, at ang produksiyon ay tumutukoy sa proseso ng paggawa ng mga produktong nais mong ipagbili.

Kapag nag-iisip ka ng isang produkto o serbisyong nais mong ipagbili, kailangan mong pag-isipan ang 4 na P ng Marketing. Kailangang pag-isipan mo kung anong produkto o serbisyo ang ipagbibili mo, saan mo ito ipagbibili, kung magkano mo ito ipagbibili, at kung anong mga promotions ang gagawin mo upang mahikayat ang mga tao na bumili sa iyo.

Kapag mayroon kang produktong kailangang ipagbili, karaniwang kailangan mong gawin ang produkto mula sa mga raw material. Kapag gumamit ka ng raw materials sa paggawa ng produkto, tinatawag itong produksiyon. Kailangan mong isaalang-alang ang ilang bagay kapag nagpapalano ka ng iyong produksiyon. Ang ilan sa mga bagay na ito ay ang produkto, ang mga raw material, ang mga manggagawang kailangan, ang mga utility, at ang laki ng iyong pabrika o pook na pagtatrabahuhan.

Mahalagang isulat mo ang iyong mga plano sa marketing at produksiyon. Sa pamamagitan ng pagsulat sa mga ito, hindi mo makalilimutan ang mga ito. Ang isang nakasulat na plano ay magsisilbing iyong gabay sa pangangasiwa ng iyong negosyo.



## Anu-ano ang mga Natutuhan mo?

Nasa dulo ka na ng modyul na ito. Bakit hindi mo alamin kung anu-ano na ang natutuhan mo? Sagutan ang mga tanong sa ibaba.

A. Basahin ang sumusunod na mga tanong. Alin sa mga ito ang nagbibigay ng wastong kahulugan ng marketing? Alin sa mga pangungusap ang nagbibigay ng wastong kahulugan ng produksiyon? Isulat ang **“M”** sa puwang bago ang pangungusap kung ang inilalarawan nito ay marketing at **“P”** kung ang inilalarawan nito ay produksiyon.

- \_\_\_\_\_ 1. Tinutulungan ni Sandra si Juan na magpatayo ng pook na paggagawaan ng mga gomang tsinelas.
- \_\_\_\_\_ 2. Tinataya ni George ang halaga ng koryente tubig na gagamitin sa kaniyang pabrika.
- \_\_\_\_\_ 3. Singkuwenta sentimos ang itatak dang halaga ni Sandra para sa kaniyang espesyal na puto.

- \_\_\_\_\_4. Kinausap ni Glenda ang kaniyang mga kapitbahay at nagpasiya siyang mamili ng ilang kalakal mula sa kabilang bayan at ipagbili sa kaniyang komunidad.
- \_\_\_\_\_5. Kininuwenta ni Billie ang mga kailangang materyales na kailangan sa paggawa ng mga upuan at mesa para sa kustomer sa lungsod.
- \_\_\_\_\_6. Nais ni Francis na mag-alok ng “Buy one Take one” na promo para sa kaniyang mga produkto.

B. Nasa ibaba ang 4 na P sa Marketing. Para sa bawat salita, isulat ang mga tanong na kailangan mong itanong sa iyong sarili.

1. Produkto

\_\_\_\_\_

2. Pook

\_\_\_\_\_

3. Presyo

\_\_\_\_\_

4. Promotions

\_\_\_\_\_

C. Nasa ibaba ang isang kahong puno ng mga salita. Ang bawat salita ay naglalarawan ng isang hakbang sa pagpapalano ng iyong produksiyon. Sa ilalim ng kahon ay mga pangungusap na naglalarawan sa isang hakbang sa pagpapalano ng iyong produksiyon. Itugma ang tamang salita sa pangungusap. Isulat ang tamang salita sa puwang bago ang pangungusap.

<b>Mga promotional Materials</b>	<b>Lay-out ng Planta</b>	<b>Mga kailangang manggawa</b>
<b>Proseso ng Paggawa ng Produkto</b>	<b>Utilities</b>	<b>Serbisyo sa Kustomer</b>
<b>Mga Makinarya at Kagamitan</b>	<b>Produkto</b>	<b>Upa</b>

\_\_\_\_\_1. Kabilang dito ang floor plan ng iyong pabrika.

\_\_\_\_\_2. Kabilang dito ang mga bagay na gaya ng koryente, tubig, at telepono na gagamitin mo sa iyong produksiyon.

\_\_\_\_\_3. Ito ang naglalarawan sa iyong gagawin.



- \_\_\_\_\_ 4. Ito ang tumatalakay sa kung ilang manggagawa ang kailangang kunin upang tumulong sa iyo na gawin ang produkto.
- \_\_\_\_\_ 5. Ito ang listahan ng lahat ng mga kagamitan at makina na kailangan mo sa paggawa ng iyong produkto.
- \_\_\_\_\_ 6. Ito ang naglalarawan sa bawat hakbang na kailangan mong gawin sa paggawa ng iyong produkto, kabilang na ang mga kagamitang at materyales na kailangan sa bawat hakbang.

D. Ipaliwanag ang kahalagahan ng pagkakaroon ng marketing plan. Isulat ang iyong mga sagot sa puwang.

---

---

---

E. Ipaliwanag ang kahalagahan ng pagkakaroon ng plano sa produksiyon. Isulat ang iyong mga sagot sa puwang.

---

---

---

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 48.



- D. 1. 4
2. 4
3. 4
4. Hindi ito bahagi ng produksiyon. Ang pagbabayad sa mga supplier ay bahagi ng pagpapalano ng pinansiya ng isang negosyo.
5. 4

## **B. Aralin 1**

*Subukan Natin Ito (pahina 10)*

1. Hindi ito marketing dahil hindi naman nagtitinda ng keyk si Nelia. Ibinibigay lamang niya ito sa kanilang kapitbahay.
2. Ang sitwaysong ito ang naglalarawan sa marketing dahil nagtitinda ng kaning-baboy si Joey sa mga taong nais bumili nito.
3. Ang sitwasyong ito ay hindi naglalarawan sa marketing dahil libre ang serbisyo ni Jose. Hindi siya kailangang bayaran ng kaniyang kaibigan.
4. Ang sitwasyong ito ay hindi naglalarawan sa marketing dahil gagawa si Nora ng puto at ipagbibili sa kaniyang kustomer na handang magbayad para dito.

*Pag-aralan at Suriin Natin Ito (pahina13)*

1. a. Anong produkto ang nais mong ipagbili?  
b. Saan mo itatayo ang iyong shop?  
c. Magkano ang presyo nito?  
d. Anu-anong mga promotion ang iyong gagamitin upang mahikayat pumunta sa shop mo ang mga tao.
2. a. Magtatayo ako ng vulcanizing shop.  
b. May nahanap akong pook sa may highway kung saan puwede kong itayo ang aking shop.

- c. Kailangan kong mag-alok ng mas mababang presyo kaysa ibang vulcanizing shop.
  - d. Maglalagay ako ng telebisyon upang makapanood sila habang naghihintay/maaari din akong maglagay ng isang maliit na tindahan na nagtitinda ng mga meryenda.
3. Mahalaga ang mga tanong ni Bert dahil napa-isip si Romy tungkol sa uri ng negosyong sisimulan niya. Dahil kailangang sagutin ni Romy ang mga tanong ni Bert sinubukan na rin niyang magkaroon ng malinaw na idea tungkol sa kaniyang negosyo.

*Subukan Natin Ito (pahina 15)*

- ◆ Maaari mong ilagay ang iyong stand kung saan pumupunta ang mga tao, gaya ng palengke o malapit sa plaza. Maaari mong ilagay kung saan karaniwang nauuhaw ang mga tao, gaya ng sa hintuan ng mga bus at dyipni o malapit sa konstruksiyon.

*Subukan Natin Ito (pahina 16)*

- ◆ Marahil, bibilhin mo ang mas mahal na sapatos. Kung kailangan mong magbayad ng ₱300 upang palitan ang mas murang sapatos taon-taon, gagastos ka ng ₱900. Kahit na higit na mahal ang mga sapatos sa kanan, mas tatagal naman ang mga ito. At higit na mahalaga, makaiipon ka ng salapi.

*Alamin Natin (pahina 17)*

- ◆ Kung hindi sinabi kahit kanino ni Delia ang tungkol sa kaniyang negosyo, walang magpapamanikyur sa kaniya. Upang maipagbili mo ang isang produkto o serbisyo, kailangang ipaalam mo muna sa mga tao kung ano ang ipinagbibili mo o inaalok mo.

*Subukan Natin Ito (pahina 18)*

Narito ang ilang idea para sa promotions:

- a. Maaari kang mag-alok ng kompletong tanghalian o hapunan sa mas mababang halaga.
- b. Maaari kang magbigay ng libreng panghimagas o juice kasama ng bawat meal.

*Subukan Natin Ito (pahina 19)*

Kailangan mong itanong kay Jennifer ang apat na tanong na ito:

1. Anong produkto ang ipinagbibili mo?
  2. Saan mo ilalagay ang produkto mo?
  3. Magkano ang magiging halaga ng produkto mo?
  4. Paano mo ipropomote ang produkto mo?
- ◆ Kung tatanungin niya kung bakit mahalaga ang mga tanong na ito, kailangan mong sabihin sa kaniya na magiging gabay niya ang mga iyon sa pagsisimula niya ng kaniyang negosyo. Kapag mayroon kang malinaw na idea hinggil sa produkto, pook, presyo, at promotions, magiging madali ang pagtitinda ng produkto.

*Subukan Natin Ito (pahina 24)*

Ang apat na bahagi ng marketing plan ay ang sumusunod:

1. Introduksiyon o Panimula
2. Layunin ng Negosyo
3. Pangangailangan at Nais ng Merkado
4. Ang Produkto
5. Ang Pook
6. Ang Promotions
7. Sales Target

*Alamin Natin ang Iyong Natutuhan (pp. 24-25)*

- A. 1. 4
2. Hindi nito inilalarawan ang marketing dahil ang mga laruan ay ipagkakaloob sa mga batang walang laruan.
  3. 4

- B. Ang pinakamagandang paraan upang hindi mo makalimutan ang iyong mga plano para sa pagtitinda ng iyong mga produkto ay isulat ang mga ito. Matatandaan mo at maiintindihan mo lalo ang iyong negosyo kung nakasulat lahat ang tungkol dito.

Kapag nagsulat ka ng iyong plano, maaari mo itong gamiting gabay sa pangangasiwa ng iyong negosyo. Maaari mong basahin ang plano paminsan-minsan upang maaalala mo ang estratehiyang pinag-isipan mo.

C.

Ano ang aking ipagbibili?	_____	Pook
Magkano ko ipagbibili ito?	_____	Produkto
Saan ko ipagbibili ito?	_____	Promotions
Paano ko mahihikayat ang mga tao na bumili ng aking produkto?	_____	Presyo

## C. Aralin 2

*Pag-aralan at Suriin Natin Ito (pp. 28-29)*

1. Kailangang planuhin nina Dina at Nelia ang produksiyon ng mga nilalang basket na binabalak nilang ipagbili.
2. Ang sumusunod ang ilang bagay na kailangan mong isaalang-alang sa produksiyon ng isang produkto:
  - ◆ Ang raw materials na gagamitin para sa produkto
  - ◆ Kung ilang manggagawa ang kailangan
  - ◆ Ang lokasyon at lay-out o ayos ng pabrika
  - ◆ Ang mga kagamitan at makinarya na gagamitin

*Subukan Natin Ito (pahina 36)*

Narito ang walong bahagi ng isang plano sa produksiyon.

- A. Ang Produkto
- B. Ang Proseso ng Paggawa
- C. Laki ng Planta at Produksiyon
- D. Mga makinarya at Kagamitan
- E. Lokasyon ng Planta
- F. Lay-out ng Planta
- G. Mga Gusali at Pasilidad
- H. Raw Materials at Supplies
- I. Utilities
- J. Waste Disposal
- K. Mga Manggagawang Kailangan
- L. Halaga ng Produksiyon

*Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan (pp. 37-38)*

- A. Ang produksiyon ay nangangahulugang paggamit ng mga raw material upang gumawa ng isang tapós nang produkto na maaaring bilhin ng mga tao.
- B. Ang pinakamagandang paraan upang hindi mo makalimutan ang iyong mga plano para sa pagtitinda ng iyong mga produkto ay isulat ang mga ito. Matatandaan mo at maiintindihan mo lalo ang iyong negosyo kung nakasulat lahat ang tungkol dito.
- C. 1. 8  
2. 4  
3. 8  
4. 4  
5. 4

## **D. Anu-ano ang mga Natutuhan mo? (pp. 39–41)**

- A.
  - 1. **P**
  - 2. **P**
  - 3. **M**
  - 4. **M**
  - 5. **P**
  - 6. **M**
  
- B.
  - 1. Ano ang produktong ipagbibili?
  - 2. Saang pook mo ipagbibili ito?
  - 3. Magkano mo ipagbibili ito?
  - 4. Anong promotions ang gagawin mo upang bilhin ng mga tao ang prdukto?
  
- C.
  - 1. Lay-out ng Planta
  - 2. Utilities
  - 3. Ang Produkto
  - 4. Mga Kailangang Manggagawa
  - 5. Mga Makinarya at Kagamitan
  - 6. Ang Proseso ng Paggawa
  
- D. Mahalaga ang marketing plan dahil ito ang magsisilbing gabay mo kapag nagbebenta ka ng iyong produkto. Kapag mayroon kang marketing plan, madali mong maiintindihan kung anong strategy ang gagamitin mo. Mas madali rin para sa iyo na alamin kung tama ba o hindi ang iyong marketing strategy.
  
- E. Ang plano sa produksiyon ay mahalaga dahil madali mong matatandaan ang mga bagay, gaya ng halaga ng tapos nang produkto at ang halagang gagastusin mo para sa raw materials. Maaari mong gamitin ang iyong plano sa produksiyon bilang gabay upang tiyaking hindi ka nagsasayang ng anumang resources.





## Talahuluganan

**Mga Layunin sa Negosyo** Bahagi ng marketing plan na naglalarawan kung paano mo nakikita ang iyong negosyo pagkaraan ng ilang taon.

**Mga Gusali at Pasilidad** Bahaging ito ng plano sa produksiyon ang tumatalakay sa halaga ng pagpapatayo ng gusali.

**Introduksiyon o Panimula** Bahagi ng marketing plan na naglalarawan sa dahilan ng pagsisimula mo ng negosyo.

**Mga Kailangang Manggagawa** Bahagi ng plano sa produksiyon na naglalarawan kung ilan ang empleyadong kailangan sa paggawa ng iyong produkto.

**Mga Makinarya at Kagamitan** Bahagi ng plano sa produksiyon na naglalaman ng listahan ng mga makina na gagamitin sa inyong produksiyon.

**Estratehiya sa Marketing o Marketing Strategy** Plano na iniisip mong makatutulong sa iyo na ipagbili ang isang produkto sa ibang tao.

**Marketing Plan** Nakasulat na plano na naglalaman ng mga tiyak na hakbang na gagawin mo upang ipabili ang iyong produkto.

**Mga Pangangailangan at Nais ng Merkado** Bahagi ng marketing plan na naglalarawan sa produkto o serbisyo na iniisip mong kailangan ng mga tao.

**Pook** Naglalarawan kung saan mahahanap ang iyong produkto. Kabilang na dito ang pook kung saan mo ipatatayo ang iyong shop o tindahan.

**Presyo** Halagang nais mong ibayad ng mga tao para sa iyong produkto.

**Laki ng Planta at Produksiyon** Bahagi ng plano sa produksiyon na naglalarawan sa laki ng iyong planta, gayundin kung gaano karami ang iyong gagawing produkto.

**Lokasyon ng Planta** Bahagi ng plano sa produksiyon na naglalarawan kung saan matatagpuan ang iyong pabrika.

**Produksiyon** Proseso ng pagkuha ng mga raw materials at pagbago sa mga anyo o pagsasama sa mga ito sa iba pang raw materials.

**Halaga ng Produksiyon** Bahagi ng marketing plan na nagpapakita sa kabuuang halaga ng paggawa ng isang yunit ng iyong produkto.

**Produkto** Ang produkto o serbisyo na maiaalok mo sa mga tao. Kung kailangan ng mga tao ang produktong ipinagbibili mo, handa silang ipagpalit ang kanilang salapi para sa produkto mo.

**Promotions** Kung ano ang gagawin mo upang hikayatin ang tao na bumili ng inyong produkto.

**Raw Materials at Mga Supply** Bahagi ng iyong plano sa produksiyon na naglalaman ng listahan ng mga raw material na gagamitin sa paggawa ng mga produkto at ang mga paliwanag sa mga ito.

**Sales Targets** Bahagi ng marketing plan na tumatalakay at nagpapaliwanag kung gaano karami ang binabalak mong maipagbili sa mga susunod na buwan.

**Ang Produkto** Bahagi ng marketing plan na naglalarawan sa produktong binabalak mong ipagbili.

**Ang Pook** Bahagi ng marketing plan na tumatalakay kung saan mo ipagbibili ang iyong produkto o serbisyo.

**Ang Promotions** Bahagi ng plano sa produksiyon na tumatalakay kung paano mo hihikayatin ang mga tao na bumili ng inyong produkto.

**Utilities** Bahagi ng plano sa produksiyon na tumatalakay sa paggamit ng tubig at koryente na kailangan sa paggawa ng produkto.

**Pagtatapon ng mga Basura** Bahagi ng iyong plano sa produksiyon na tumatalakay kung paano itatapon ang mga basura na mula sa produksiyon.



## Mga Sanggunian

Development Academy of the Philippines. *How to Develop Project Feasibility Studies*. Manila: Sinag-Tala Publishers, 1994.

Kotler, P. and G. Armstrong. *Principles of Marketing*. 6th ed. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1994.