



Toleo la 18
January—March 2010

Mbiu ya Banana

Banana Investments Limited



Banana Investments Ltd

Home Company Profile Products News & Events Gallery Other links Contact us Inquiry



Banana Investments Ltd is a leading producer and distributor of banana alcoholic beverages in East Africa. The Company, which started its operations in 1993, is located at Oloirien ward 4 1/2 kms East of Arusha Municipal Clock Tower, 500 meters to the right off old Moshi Road near Masai Camp.

January-2010						
Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

<http://www.banana.co.tz> [View all the Events](#)

Jarida hili haliuzwi

Tumekuwa tunafuatilia kwa umakini tukagundua kuwa Wateja wetu wengi na ambao ni wapenzi wa bidhaa zetu za Raha, Malkia na Meru, wamekuwa wanauziwa mavuvuzela (pombe zinazotengenezwa kienyeji) aidha kwa kujua au kwa kutokujua. Mara nyingi wameuziwa na wanaendelea kuuziwa kwa kuambiwa kuwa eti na zeneyewe ni sawa na hizo za Kampuni ya Banana. Wanakuwa na nguvu kutokana na bidhaa zao kutumia jina la Banana wine kama kampuni yetu inavyolitumia. Pia hili limejitokeza kwa sababu wanatumia chupa zinazofanana na zile zinazotumika na kampuni yetu. Na wengine wamejitahidi kufananisha au kuiga hata rangi ya lebo ya bidhaa zetu. Haya yote ni ili kujipatia fedha zisizokuwa za uhalali kwa kuwauzia watu pombe zisizothibitishwa na Shirika la Viwango Tanzania, TBS, na hata kuhakikiwa na Mamlaka ya Chakula na Madawa Tanzania, TFDA.

Ndugu zangu mavuvuzela haya yanaweza kuwa na madhara kiafya kutokana na kutokuhakikiwa na wataalamu. Naomba kusema hivi Mwanadamu wa kweli ni yule anayejali afya yake kwa kula na kunywa kile kinachostahili na kilichohakikishwa. Watanzania hatujafikia hatua ya kulishwa na kunywehwa kila kitu mtu anachoa-mua kuuza. Pia kula au kunywa kitu ambacho hakijahakikiwa; ni sawa na mgonjwa kutibiwa na mtu asiye na taaluma ya utabibu.

Katika wasifu wa mvinyo wetu wa Ndizi, tuliambiwa kuwa Raha, Malkia na Meru zina uwezo ufuatao ambao huwezi kuupata katika vuvuzela yaani katika kinywaji kingine chochote cha ndizi.

-Kuamsha hamu ya kula

-Kumpa mtu hamu ya kufanya kazi na huondoa uchovu

-Kumburudisha mnywaji baada ya kazi zake za ujenzi wa Taifa.

Ndugu zangu, ni muda muafaka wa kujali afya zetu kwa kunywa kile tu kilichodhibitishwa na ambacho hata serikali imeona kinafaa. Na kwa kulitambua hilo, mi nionavyo ni bora kutokutumia neno moja la Banana na badala yake unapotaka kunywa, mwagize muuzaji akupe RAHA halisi toka Kampuni ya Banana, **Banana Investments Ltd**, na anapokupa hakikisha imeandikwa Raha au Malkia au Meru na si vinginevyo. Tusipokuwa makini tutanyweshwa mavuvuzela na watu hawa wenye uchu wa pesa. Afya na uhai ni zawadi ya Mungu aliyotupa na ukiichezea na kuipoteza huta-irudisha kamwe.

Jipende mwenyewe, Jiachie kwa Kunywa RAHA, upate furaha na uchangamke. Raha jipe mwenyewe

PATA RAHA, BONGE LA LADHA KWA BEI NAFUU

Imeandikwa na
Straton S. Mzee

MKUTANO WA WAKALA ROMBO NA MOSHI

Kwa mara nyingine Mkurugenzi Mtendaji na timu yake ya uongozi walifanya mkutano na wateja wa maeneo ya Rombo na Moshi kwa nyakati mbili tofauti.

Lengo hasa lilikuwa ni kukutana na kupeana mawazo juu ya kuimarisha biashara yetu pamoja na kujipongeza.

Kikao kilifanyika katika Ukumbi wa Rombo Dalta (Mkuu) tarehe 04/ 07/ 2010 kuanzia saa 8:00 mchana hadi saa 12:00 jioni. Wakala wote wa eneo la Rombo walihudhuria mkutano huo.

Katika kikao hicho Mkurugenzi Mtendaji alianza kwa kuwakaribisha wajumbe na kuwashukuru jinsi tunavyoshirikiana katika kuendeleza biashara yetu. Baadaye majadiliano yaliendelea kwa wajumbe kutoa michango yao ya mawazo pamoja na changamoto zinazotukabili katika soko.

Wateja waliipongeza kampuni kwa jinsi inavyojitahidi kwa kutoa huduma pamoja na kuimarisha ubora wa vinywaji vyetu. Hata hivyo waliishauri kampuni kuharakisha kuwa na chupa zake ili kuepuka matatizo ya kutumia aina moja ya chupa na wapinzani wanaotengeneza bidhaa zinazofanana na za kwetu za bei ya chini na hazina viwango kwa mlaji. Mkurugenzi mkuu alitolea maelezo na kuahidi kutekeleza kwani sasa hivi kampuni iko mbioni kutumia chupa zake.

Wateja wengine waliomba kupata motisha (bonus) mwishoni mwa mwaka kama wanavyofanya makampuni mengine. Meneja masoko alilitolea ufafanuzi na kuahidi kulitekeleza.

Hata hivyo meneja wa ufungashaji aliwashauri wakala kuwaelimisha watumiaji kuepuka kutumia bidhaa za mitaani zinazotengenezwa bila viwango kwani zina madhara kiafya.

Watu waliendelea kuburudika na vinywaji pamoja na vyakula vilivyoandaliwa kwa ajili yao. Pia kulikuwepo na kikundi cha promotion ambacho kilitoa burudani ya aina yake.

Mwisho Mkurugenzi Mkuu alifunga kikao na kuwatakia wakala wote mafanikio mema katika biashara na kuwafungulia muziki ambapo watu walijimwaga kuonesha ufundi wao wa kusakata rumba.

Mkutano huu ulifanyika katika ukumbi wa Rose Garden Majengo tarehe 11 /07 / 2010. Wateja wote wa

Kama kawaida Mkurugenzi Mtendaji alianza kwa kuwapongeza kwa kazi nzuri wanayoifanya. Kwa ujumla wengi wao walionyesha furaha isiyo na kifani kwa kukutana kwa pamoja

Mkurugenzi Mtendaji aliwaeleza wajumbe hao kwamba imekuwa vigumu kuwakutanisha wote kwa pamoja kama ilivyokuwa hapo awali kutokana na soko kupanuka kwa sehemu kubwa ya Tanzania ambapo kwa sasa tunahudumia takribani mikoa 12 ya Tanzania Bara.

Katika kikao hiki changamoto kubwa iliyojitokeza ni pamoja na kuzuka kwa wimbi kubwa la waten-genezaji wa vinywaji vya kienyeji vinavyofanana na RAHA na kuuzwa kwa bei ya chini.

Hata hivyo angalizo limetolewa kwa wakala hawa kuwaelimisha wateja na wanywaji juu ya athari za kutumia bidhaa zisizokidhi ubora.

Ama limetolewa pendekezo la kubadilisha mfumo wa sasa wa utoaji wa bonus ili wakala wote waweze kufaidika kwa kuweka viwango tofauti kati ya wateja wa mijini na wa vijijini. Ombi hilo limepokelewa na linafanyiwa kazi. Aidha imependekezwa kutoa bonus kwa wote ifikapo mwishoni mwa mwaka na ombi hilo limekubaliwa na uongozi moja kwa moja.

Wengine walipendekeza kutomteua mteja mwingine pale ambapo wakala aliyepo anatosheleza kutoa huduma. Iielezwa hata hivyo siyo mpango wa kampuni kumwachia mtu mmoja katika eneo husika ili kuboresha huduma. Naibu Mkurugenzi aliwaasa wakala hao hasa wale wanaouza bidhaa zingine kuacha mara moja kutumia kreti za kampuni kubebea bidhaa zingine. Hata hivyo walielezwa kwamba kampuni imewateua wakala wa kukusanya madeni (Auctioners) kukamata kreti ambazo ni za kampuni na zinatumiwa vibaya.

Wengine waliomba kupatiwa t-shirts za kampuni ili zitumike kutangaza kampuni na waliahidiwa kupatiwa kwa awamu.

Wakati kikao kinaendelea, watu walikuwa wanajipatia vinywaji kwa mtindo wa "Kata Mti panda Miti" na chakula na baadaye walipata burudani safi toka kwa wasanii wa timu ya Promotion.

Kama kawaida baada ya mazungumzo watu waliendelea kupata burudani ya muziki mpaka saa 1:00 usiku.

MKUTANO WA MOSHI MJINI

maeneo ya Mwika, Mamba, Marangu, Kilema, Himo, Kirua Uchira, Mwanga, Same, Moshi Mjini, Uru, Rau, Kibosho, Bomang'ombe, Sanya Juu na Machame walihudhuria kwa wingi.

Imeandaliwa na
Adolf N. Mlay

ANZA NA MAWE MAKUBWA

Mwalimu yuko darasani. Mbele yake kuna meza yenye glasi tatu. Glasi moja imejaa mchanga, nyingine imejaa mawe madogo madogo na glasi ya tatu imejaa mawe makubwa

Mwalimu anawauliza wanafunzi watizame kwa makini kama glasi zilizoko mezani zimejaa. Wanafunzi wanakubaliana kwa pamoja kuwa glasi zote zimejaa.

Mwalimu anachukua glasi yenye mawe madogo madogo na kuyamimonia kwenye glasi yenye mawe makubwa. Anatikisa glasi. Karibu robo ya mawe madogo madogo yanaingia kwenye glasi. Wanafunzi wanashangaa kwani wanagundua kuwa kumbe glasi ya mawe makubwa ilikuwa haikujaa. Mwalimu anawauliza tena kama kwa sasa glasi ya mawe makubwa imejaa. Wanafunzi wanaridhika kuwa kwa sasa hivi baada ya kuongezewa mawe madogo glasi imejaa.

Mwalimu anachukua glasi ya mchanga na anamimonia mchanga kwenye glasi ya mawe makubwa. Nusu ya mchanga unaingia kwenye glasi ya mawe makubwa Wanafunzi wanatazamana. Kumbe hata baada ya kumimonia mawe madogo madogo bado glasi ilikuwa haijaa. Wanafunzi wanaanza kunongonezana na kujiuliza mwalimu ana maana gani.

Ndipo mwalimu anawaambia wanafunzi wamsikilize kwa makini. Anasema kuwa glasi ni kama ubongo wa binadamu. Unaweza kuujaza mchanga ambao anaufanisha na mambo madogo yasiyo na maana sana kwako. Haya ni pamoja na umbea, porojo na kadhalika. Kama ubongo wako utajaa mambo madogo hakika mambo makubwa na ya maana kwako ambayo yanafanishwa na mawe makubwa yatakosa nafasi.

Pia unaweza kuujaza mawe madogo madogo ambayo anayafanisha na mambo madogo madogo yenye faida kidogo katika maisha yako kama vile mambo ya burudani na kadhalika. Mambo ya maana yatakosa nafasi pia.

Hivyo mwalimu anawashauri wanafunzi kuwa ili waweze kufanikiwa katika maisha, basi waanze na mawe makubwa, yaani wayape kipaumbele yale mambo yote ya kuwaendeleza kama vile elimu, afya ,uchumi na kadhalika. Ukianza na haya, kama ilivyo glasi ya mawe makubwa, hata yale mambo madogo yatapata nafasi.

Imeandikwa na
Gerald E. Lyimo

ELIMU KWA NJIA YA PROMOTION

Kwa kawaida prosheni za bidhaa zinazozalishwa na Kampuni ya Banana hufanywa na kikundi cha vijana ambao husaidia kuhamasisha watumiaji wa bidhaa hizo na hivyo kuongeza mauzo yake. Vijana hutumbuiza kwa kucheza mziki kikakamavu na, kwa namna ya pekee, kuwavutia watazamaji. Zawadi mbalimbali zikiwemo T-shirts, kofia, kalenda na vinywaji vya Kampuni ya Banana hushindaniwa na kuzawadiwa papo hapo.

Vile vile promosheni hutumiwa kama darasa la kufikisha ujumbe wa kampuni kwa walaji. Vijana huwaelimisha wanywaji kuhusu maadili mema yanayoendana na utumiaji wa vinywaji vya Kampuni ya Banana ikiwa ni pamoja na utunzaji wa chupa na kreti zinazobeba vinywaji hivyo. Pia husaidia kukumbusha wateja adhari za kuweka vinywaji vya wapinzani kwenye kreti za Kampuni ya Banana.

Promosheni ni mojawapo ya fursa nzuri sana ya kuonjesha wateja bidhaa zinazozalishwa na Kampuni ya Banana ambazo ni: RAHA Alcoholic Beverage, MERU Dry Wine na MALKIA Sweet Wine. Kwa kufanya hivyo kampuni huongeza idadi ya watumiaji wa bidhaa zake kwa kuibua wanywaji wapya.

Mwaka huu promosheni zilifanyika Dar es Salaam, Morogoro, Moshi na Rombo kwa ratiba iliyopangwa kama ifuatavyo (tazama matukio katika picha):

AJIRA MPYA, NGUVU MPYA KAMPUNI YA BANANA

Bw. Humphrey Kingazi – Fundi Umeme



Humphrey ana cheti cha mafunzo ya Industrial, Fitter, Motor rewinding and Industrial electronic katika chuo cha Regional Vocation Training and Service Centre RVTSC –

Kilimanjaro. Pia ana cheti cha Domestic Electrical Installation katika chuo cha Morogoro Vocational Teachers Training College (MVTTC) na ana uzoefu wa miaka 12 katika taasisi mbalimbali.

Bw. Richard Melkiory - Dereva



Richard ana cheti cha mafunzo ya udereva katika chuo cha Perfect Driving School pamoja na leseni ya udereva class ‘E’. Pia ana uzoefu wa miaka 4 katika kazi hii.

Bw. Wilson Kimana – Boiler Mechanics



Wilson ana cheti cha Boiler Mechanics katika chuo cha Regional Vocation Training & Service Centre,

Pia ana cheti cha kidato cha nne katika shule ya Edimund Rice Sinon Arusha na ana uzoefu wa miaka 5 katika kazi hii.

Bi. Marry N. Mattela – Katibu



Muktasi

Marry ana cheti cha mafunzo ya uhazili katika chuo cha Momesco

Training Centre na cheti cha Computer katika chuo kikuu cha Dar es Salaam. Pia ana cheti cha kidato cha nne katika shule ya sekondary Siha.

Banana Investments Limited

Producers and distributors of alcoholic and non-alcoholic beverages



Makao Makuu

Kiwanja Na. 311, Kitalu jji Oloirien Village,
P. O. Box 10123, Arusha
TANZANIA

Simu: +255754224440, +255272506475

E-mail: banana@banana.co.tz

<http://www.banana.co.tz>

Dar es Salaam Depot

Ubungo Kibangu,
S. L. P. 79407, Dar es Salaam
TANZANIA

Simu: +255 222 774 276, +255 756 707 983

Email: darsales@banana.co.tz

Tanga Depot

Barabara ya 4,
S. L. P. 5150, Tanga
TANZANIA

Simu: +255 272 646 134

Email: tangasales@banana.co.tz

BEI ZA VINYWAJI VYA NDIZI VINAVYOTENGENZEWA NA KUSAMBAZWA NA KAMPUNI YA BANANA

RAHA

ENEO	BEI YA JUMLA INAYOPENDEKEZWA	BEI YA REJAREJA KWA CHUPA YENYE UJAZO 330 ML
KANDA YA KASKAZINI Mikoa wa Arusha Mikoa ya Kilimanjaro, Manyara na Singida.	TZS 7,650/- KWA KRETI YA CHUPA 24	TZS 400/-
KANDA YA MASHARIKI Mikoa ya Tanga, Morogoro, Pwani na Dar es Salaam	TZS 9,800/- KWA KRETI YA CHUPA 24	TZS 500/-
KANDA YA KATI Mkoa wa Dodoma	TZS 10,250/- KWA KRETI YA CHUPA 24	TZS 550/-
KANDA YA ZIWA Mikoa ya Mwanza na Shinyanga	TZS 6,000/- KWA CARTON YA CHUPA 12	TZS 600/-
MALKIA NA MERU		
	TZS 9,000/- KWA CARTON YA CHUPA 12	TZS 1,000/- KWA CHUPA YENYE UJAZO 330 ML.



Vinywaji bora vinavyotengenezwa na kusambazwa na Kampuni ya Banana