SIPERMARRJA

1. Natyra e sipermarrjes dhe mitet e saj

Nga vete kuptimi i fjales ***sipermarrje***, do te thote te ndermarresh dicka.

Pronaret e bizneseve te vogla quhen edhe ***sipermarres***.

Perkufizime per sipermarrjen:

Sipermarresi, mund te perkufizohet si nje njeri qe organizon, drejton dhe merr persiper rreziqet e nje biznesi apo sipermarrjeje.

Eksperte te ndryshem shprehen se sipermarresi eshte nje njeri qe "**krijon nga asgjeja**" nje biznes te fuqishem.

N.H Broom dhe J.G. Longenecker, :

“ Nje sipermarres mund te percaktohet si nje njeri i cili merr persiper riskun e zoterimit te biznesit dhe qe menaxhon aktivisht veprimtarine.”

Autore te tjere :

“Sipermarrja eshte aftesia per te krijuar dhe ndertuar nje vizion nga hici”.

“Sipermarresi eshte ai njeri qe duke bashkuar nje sere gjerash - parate, materialet dhe punen - i kthen ato ne nje produkt te ri, ne biznes, ne nje proces produktiv ose ne nje organizem te permiresuar”.

Sipermarrja ➔ fillimet: mendimtaret e shek. XVIII dhe vazhdoi te terhiqte vemendjen e ekonomisteve te shekullit te XIX dhe XX.

Ekzistojne nje sere ***mitesh*** ne lidhje sipermarrjen :

1. Sipermarresit jane te gatshem t'u futen rreziqeve te medha.
2. Sipermarresit nuk jane mendimtare, ata jane te prirur drejt veprimit.
3. Sipermarresit, jane te lindur.
4. Sipermarresit jane ose shpikes ose novatore.
5. Sipermarresit duhet t'i pershtaten profilit.

6. Paraja eshte gjithcka i nevojitet nje sipermarrje.
7. Fati eshte vendimtar ne nje sipermarrje.
8. Injoranca eshte karakteristike per sipermarresin.
9. Sipermarresit e arrijne suksesin me ndermarrjen e tyre te pare.
10. Pese vite shenojne deshtimin e shumices se bizneseve te reja.
11. Fitimi eshte i vetmi motiv i sipermarresit.

2. Karakteristikat personale te sipermarrjes.

1. Te marre mbi vete riskun
2. Te jete specialist ne nje fushe te caktuar
3. Te udhehiqet nga objektivat
4. Te jete i pavarur
5. Te dije te veçoje idete e mira
6. Te kete rezistence fizike
7. Te jete punetor

Nje studim i kryer ne vende te perzgjedhura ne mbare boten nga **grupi Nderkombetar i Sistemeve te Administrimit**, ka percaktuar **dhjete** karakteristika kryesore personale te sipermarrjes te cilat vecojne personat e suksesshem nga ata jo te suksesshem.

KOPETENCA PER ARRITJE

1. Kerkim i mundesive

- Kerkon dhe vepron mbi mundesite e biznesit te ri.
- Ben perpjekje te vazhdueshme per te fituar financim, pajisje, toke, vend per pune, asistence, etj.

2. Vendosmeri

- Kembengul ne veprimtarine me qellim qe te kaperceje veshtiresite.
- Ben perpjekte te jashtezakoneshme dhe sakrifikon per te permbushur nje detyre.
- Mbeshtetet ne gjykimin e vet

3. Zotim per arritje kontrate

- Mban pergjegjesi te plote per problemet e ndryshme, gjate permbushjes se nje detyrimi per klientet
- Perfshihet ne pune me puntoret per kryerjen e detyres dhe tregon mjaft interes per te kenaqur klientet.

4. Kerkon cilesi dhe efikasitet

- Vepron per te bere gjithcka qe ploteson standartet me te larta ekzistuese apo qe prmireson paraqitjen e mepareshme.
- I realizon punet me mire, me shpejt dhe me lire.

5. Rrezikon

- Ndremerr ate qe te tjeret e konsiderojne rrezik
- Paraqet preference per situata qe perbejne sigurisht rrezik jo shume te madh.

KOPETENCA PLANIFIKIMI

6. Percaktimi i objektivit

- Percakton objektiva afat shkurtera te qarta dhe specifike
- Percakton synime te qarta afat gjata

7. Planifikim dhe vezhgim sistematik

- Zhvillon dhe perdor plane llogjike e te ndare ne faza per te arritur objektivat
- Vlereson alternativat
- Kontrollon progresin dhe kalon ne strategji alternative kur nevojitet per arritjen e objektivave.

8. Kerkon informacion

- Kerkon informacion per klientet, furnizuesit dhe konkurrentet.
- Perdor kontaktet ose rrjetin e informacionit per te siguruar informacionin e nevojshem.

KOPETENCA PER PUSHTET

9. Bindje dhe shkembim informacioni

- Perdor strategji te qellimshme per te bindur te tjeret
- Perdor kontaktet tregtare dhe personale per permbushjen e objektivave.

10. Vetebesim

- Ka besim ne vetevete dhe ne aftesite e veta.
- E shpreh besimin qe ka ne vetevete per te plotesuar nje detyre apo per te ndermarre nje sfide.

Por cilat jane ***mangesite*** potenciale te sipermarrjes?

Se pari, do te permendnim pasigurine e te ardhmes.

Se dyti, rreziku i humbjes se gjithe kapitalit te investuar.

Sipas studimeve rezulton se:

- 24% e bizneseve te reja deshtojne brenda 2 viteve te para;
- rreth 51% mbyllen brenda 4 viteve;
- brenda 6 viteve , 63% e bizneseve pushtojne tregun;
- kur nje kompani krijon te pakten nje aktivitet ne vitet e para te saj, mundesia e deshtimit eshte me pak se 35%.

Se treti, ore te zgjatura dhe shume pune.

Se katerti, Nivel i ulet i jeteses deri sa te ngrihet biznesi ne baza te shendosha.

Se pesti, pergjegjesia e plote.

Sipërmarrësi dhe stresi

- Një studim i sipërmarrësve nga **David P. Boyd** dhe **Davide E. Gumpert** tregon që sipërmarrësit shpesh paguajnë dhe një çmim të lart për punën që kryejnë.

- **Mbi 50% të sipërmarrësve** të vëzhguar kishin patur probleme të tilla si: çregullime, pagjumësi apo dhimbje koke.

Burimet e stresit

- **Vetmia**
- **Zhytja në biznes**
- **Problemet me njerëzit**
- **Nevoja për arritje**

- Përcaktimi i rrugëve apo teknikave për uljen e stresit

- Vetë sipërmarrësit duhet të identifikojnë shkaqet konkrete të stresit të tyre dhe te identifikojne rrugët

- **Pesë mënyra** specifike me anën e të cilave sipërmarrësit mund t'i bëjnë ballë stresit janë:

  - ***Kontakti i biznesit***
  - ***Largimi prej vendit të biznesit***
  - ***Komunikimi me vartësit***
  - ***Gjetja e kënaqësisë jashtë kompanisë***
  - ***Delegimi***