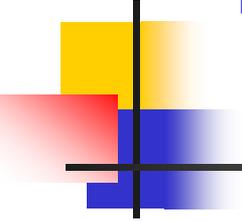


Plani i biznesit



ORIENTIME PRAKTIKE PER FILLIMIN E NJE BIZNESI TE VOGEL



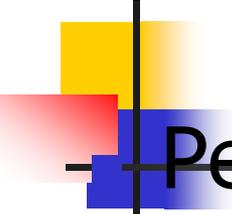
- ***se pari***, te vleresojne aftesite dhe interesat e tyre per nje biznes;
- ***se dyti***, te kerkojne ndonje mundesi te qendrueshme per biznesin e tyre;
- ***se treti***, te hartojne me kujdes nje plan biznesi.

1. Vleresimi personal.

(Test vetevleresues)

2. Identifikimi i mundesise.

- Ç'fare produktesh apo sherbimesh ofrojne kompanite;
- Kush i blen produktet apo sherbimet e tyre;
- A jane te kenaqur klientet;
- A e plotesojne kompanite ekzistuese kerkesen per produkte dhe sherbime.



~~Per te filluar nje biznes mund te zgjidhet nje fushe duke u bazuar ne aftesite dhe njohurite specifike te sipermarresit.~~

- Me rendesi ne kete drejtim eshte njohja e faktoreve te suksesit dhe te deshtimit te firmave ndryshme te biznesit.

Drejtimi me sukses i biznesit te vogel kerkon:

- Studim te kujdesshem te tregut
- Planifikim te mire te veprimtarise
- Kontroll te kujdesshem te inventarit, mallrave, personelit, makinerive e pajisjeve
- Te dhena te mjaftueshme per shpenzimet
- Politika te drejta e te pandryshueshme per objektivat strategjike dhe elastike per ato operative
- Marredhenie te mira me punetoret
- Zgjedhja e klienteles dhe perqendrimi ne treg
- Personel i zgjedhur dhe i afte
- Program i planifikuar mire per nxitjen e shitjeve
- Perdorimi i metodave moderne te biznesit
- Aftesi administrative

Firmat qe kane deshtuar apo jane ne deshtim e siper karakterizohen nga:

■ Paaftesi dhe mungese eksperience

■ Lenia pas dore e biznesit

■ Diferenca ne inventar

■ Shpenzime te teperta operative dhe administrative

■ Veshtiresi ne qarkullimin e parase

■ Dobesi konkurruese si ne drejtim te shpenzimeve, vendndodhjes apo pamundesise per te ndryshuar

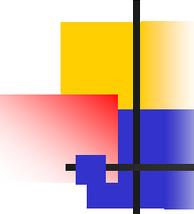
■ Fatkeqesi te ndryshme natyrore, etj

3. Plani i biznesit.

Qellimi i hartimit të planit të biznesit

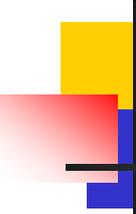
- **Se pari**, për të kristalizuar idetë në lidhje me planin e biznesit si dhe për të studiuar të mirat dhe dobësitë e tij.
- **Se dyti**, për të parë qendrueshmëri dhe realizimin e një plani biznesi.
- **Se treti**, për të kontrolluar biznesin kur ai ka filluar aktivitetin.

Pjeset kryesore te nje plani biznesi jane:



Permbledhja ekzekutive.

- Pershkrimi i pergjithshem i kompanise.
- Plani i produkteve/apo i sherbimeve.
- Plani i marketingut.
- Plani i menaxhimit.
- Plani Financiar.
- Apendix



Kapaku. Kapaku apo faqja e pare, eshte e nevojshme te mbaje informacionin e meposhtem:

- Emrin e kompanise, adresen dhe numurin e telefonit.
- Emblemen e biznesit, ne se ekziston.
- Emrat, titujt, adresat dhe numrat e telefonit te pronareve dhe personave kryesore ekzekutive.
- Data e hartimit te planit te biznesit.
- Emri i hartuesit.

Permbledhja ekzekutive.

Duhet te jape nje pamje ***koncize*** dhe te ***qarte*** te biznesit te propozuar si dhe prespektiven e tij.

Ne kete pjese paraqitet edhe deklarata e biznesit (misioni).

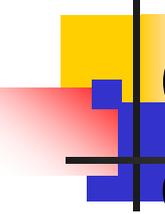
- Ne kete pjese te planit te biznesit duhet te shenohen edhe hollesi te tjera si p.sh.,
 - origjina e idese per biznes,
 - objektivat fillestare te biznesit,
 - statusi ligjor i tij (d.m.th ne se eshte pronesi me vete, partneritet, etj).

Pershkrimi i pergjithshem i kompanise.

- Fillon me nje pershkrim te shkurter te kompanise. Ne se kemi nje firme ekzistuese atehere duhe te jepet historiku i saj.
- Ky seksion e informon lexuesin per fillimin e biznesit, objektivat e firmes, vendndodhjen e saj, dhe ne se ajo sherben ne nje treg kombetar apo nderkombetar.

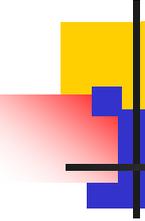
Gjate shkrimit te ketij seksioni, sipermarresi duhet t'u pergjigjet disa pyetjeve:

- Cila eshte natyra baze dhe aktiviteti kryesor i biznesit?
- Kur dhe ku ka filluar ky biznes?
- Cilat kane qene arritjet kryesore deri me sot?
- C'fare ndryshimesh jane bere ne strukture apo ne pronesi?

- 
- Cila eshte etapa e zhvillimit te kompanise?
 - Cila eshte deklarata e misionit dhe objektivat e kompanise?
 - Cili eshte produkti apo sherbimi kryesor i kompanise?
 - Cileve kliente u sherbehet?
 - Cila eshte kopetenca e dalluar e kompanise?
 - Cila eshte gjendja aktuale dhe perspektive e deges ?

Plani i produkteve/apo i sherbimeve.

- Ne se ofrohet nje produkt i ri unik, dhe ne se eshte i disponueshem ky model apo prototip, mund te futet edhe nje fotografi.
- Investitoret do te jene entuziaste per produkte qe jane prodhuar, testuar dhe dihen qe shkojne mire.
- Ne shume raste produkti apo sherbimi mund te jete i ngjashem me ate qe ofrojne edhe konkurrentet prandaj duhet te identifikohet qarte ndonje tipar i vacante i produktit.

- 
- Pershkrimi i produktit/sherbimit;
 - Pershkrimi i tipareve te produkteve /sherbimeve qe perbejne avantazh konkurrues;
 - mbrojtja ligjore (patentat, e drejta e autorit, markat, etj)

Plani i marketingut.

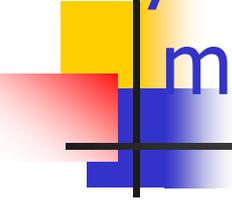
- ***Plani i marketingut***, duhet te percaktoje perfituesit e produktit si dhe llojin e tregut qe ekziston.
- Plani i biznesit duhet te dokumentoje ekzistencen e interesit te konsumatoreve, duke treguar se ekziston nje treg dhe se konsumatoret jane gati t'a blejne produktin apo sherbimin. Analiza e tregut duhet te detajohet aq sa te arrihet nje vleresim i kerkeses.
- Plani i marketingut duhet gjithashtu te shqyrtoje konkurrencen dhe elementet aktuale te strategjise se propozuar te marketingut

Ky seksioni mund te organizohet ne kete
menyre:

- Analiza e tregut te zgjedhur dhe profilit te klienteve te zgjedhur;
- Metodatat qe do te perdoren per te identifikuar dhe terhequr klientet;
- Metodatat e shitjes, kanalet e shperndarjes;
- Llojet e reklamave dhe promocioni I shitjeve;
- Politikatat e ktedise dhe te caktimit te cmimeve

Plani i menaxhimit.

- Investitoret kerkojne kompani te menaxhuara mire. Ekipi menaxherial eshte faktori me i rendesishem ne kete drejtim.
- ***Plani i menaxhimit*** duhet te detajoje rregullimin organizacional te firmes si dhe te jape bekgraundin e atyre qe do te kene pozitat kryesore.
- Investitoret do te duan nje ekip menaxherial te balancuar mire, pra me njerez me eksperience ***financiare, marketingu*** si dhe me eksperience ***prodhimi***.



Ky seksion mund te organizohet ne kete menyre:

- Pershkrimi i grupit te menaxhimit;
- Investitoret dhe drejtoret me kualifikimet perkatese;
- Njerezit te merren nga jashte dhe kualifikimet e tyre;
- Planet per rekrutimin dhe trajnimin e punonjesve

Plani operacional.

- Ofron informacion mbi ate se si do te prodhohet produkti apo si do te sigurohet sherbimi.
- Plani prek probleme te tilla si vendndodhja dhe pajisjet, pra sa hapesire kerkon biznesi dhe ç'fare lloj pajisjesh kerkohen.
- Plani operacional duhet te shpiegoje metodat qe propozohen per te siguruar prodhime me cilesi, kontrollin e inventarit si dhe sigurimin e lendeve te para.

Ky seksion mund te organizohet si me poshte:

~~Metodat e prodhimit apo te veprimtarise;~~

- Pershkrimi i mjeteve te veprimtarise (vendndodhja; hapesirat dhe pajisjet);
- Metodat e kontrollit te cilesise;
- Procedurat e kontrollit te inventarit;
- Burimet e furnizimit dhe procedurat e blerjes.

Plani Financiar

- Pershkruhet fitimi qe pritet nga biznesi duke u bazuar ne vleresimin e kerkesave per produktin apo sherbimin.
- Jepet edhe nje permbledhje e kerkesave financiare si dhe nje liste e pasurive qe mund te mbahen ne rast mos shlyerje te kredise se marre.
- Jepet ***bilanci***, parashikimi i ***te ardhurave dhe shpenzimeve*** per periudhen e ardhshme dhe parashikimi i ***rrjedhes se parase*** si dhe percaktohet pika ku biznesi nuk eshte as ne fitim as ne humbje.

Apendix

- Apendixi apo shtojca duhet te permbaje materiale te ndryshme mbeshtetese dhe plotesuese, ne menyre qe lexuesi te kuptoje planin e biznesit.
- Futen p.sh, rezumeja e investitoreve dhe menaxhereve kryesore;
 - fotografi te produkteve, pajisjeve, ndertesave;
 - studime mbi kerkimin e tregut;
 - kontrata te nenshkruara shitje, etj.