**FORMULAR**

**PER**

**PLAN BIZNESI**

Muaji, Viti

1. **TË DHËNAT PERSONALE TË APLIKANTIT**

|  |  |
| --- | --- |
| **Emri, Mbiemri** |  |
| Emri i Kompanisë (nëse jeni në biznes) |  |
| Adresa: |  |
| Tel.: |  |
| E-mail:  |  |
| Dita e fillimit të biznesit |  |
| Forma ligjore |  |

***Në formatin e mëposhtëm jepet një përshkrim i shkurtër me udhëzime për çdo paragraf për t’ju orientuar sa më drejt në kryerjen e analizave të nevojshme me qëllim që të përgatitni një plan sa më të përafruar me realitetin. Në përfundim të planit ju mund ti hiqni këto pjesë të formatit.***

## I. PERMBLEDHJE E SHKURTËR E PLANIT

Përmbledhja ekzekutive plotësohet në fund, pasi të jenë plotësuar të gjitha seksionet. Nuk duhet të jetë më e gjatë se ½ deri në 1 faqe. Kjo është pjesa që do të lexohet më shumë

* Një paragraf që përshkruan idenë tuaj të biznesit (përcaktimi i misionit dhe qëllimi specifik i planit)
* Procesin e dezinjimit dhe prodhimit të produkteve
* Strategjia e marketingut (imazhi i biznesit, cilët janë klientët dhe si do tërhiqen ata)
* Personeli (kush është pronari dhe përgjegjës për menaxhimin)
* Një përmbledhje të shkurtër të parashikimeve financiare
* Përmbledhje se si do të kryhet financimi

# II. PROFILI I SIPERMARRESIT /PROFILI I KOMPANISE

**NËSE JENI** **SIPËRMARRËS I RI**, që nuk jeni akoma në biznes, lutemi bëni një përshkrim të aftësive tuaja, që ju bëjnë të mendoni se jeni të aftë për të kryer këtë biznes:

* Analizoni sa të angazhuar jeni ju: Cilat janë stimujt personale, Këmbëngulja, Besimi ne vetvete. Entuziazmi, Investimi i kohës/Përpjekjet
* Analizoni aftësitë tuaja: Arsimi dhe trajnimi, Përvoja në menaxhim, Aftësi që ndihmojnë ne pune, Përvoja të mëparshme në sektorin e biznesit, Sa keni kontakte me bizneset në këtë fushë:
* Analizoni Cilësitë tuaja personale: Ndershmëria, Përgjegjshmëria, Ambicia, Novatorizmi, shkathtësia, etj

**NËSE E KENI HAPUR BIZNESIN**, lutem bëni një përshkrim të biznesit tuaj sipas pikave më poshtë:

* Qëllimi i shoqërisë dhe veprimtaria e saj;
* Ortakët; Vendndodhjen e firmës tuaj (vendndodhjen në krahasim me tregun);
* Sa personel keni;
* Disa të dhëna financiare të shoqërisë për 2 ose 3 vitet e fundit (psh xhiro, fitimi)
* Shkurtimisht të përmendni produktet që shisni tek klientët,
* Planet aktuale dhe fushën e zgjerimit në të ardhmen. Si p.sh. xhiro vjetore, kufijtë e fitimit, nese zgjeroni pikat e shitjes, ndërtesat, zyrat, produktet e reja në treg, etj.

## III. PRODUKTET/SHËRBIMET

Lutemi bëni një përshkrim të produktit/eve dhe /ose shërbimit që do të ofroni në treg. Eshtë e rëndësishme që të keni të qarta llojet e ndryshme të produkteve që do të ofroni (ose që planifikoni të ofroni), pasi kjo është e lidhur me seksionet e tjera të planit, dmth me identifikimin e klientëve apo përcaktimin e segmentit të tregut ku do të shërbeni. Në rast se jeni në biznes, plani duhet të përfshije edhe produktet e tjera që ju keni aktualisht. Listimi i produkteve duhet bërë i veçantë, pasi ato mund të lidhen me tipe të ndryshme klientësh dhe me nevoja të ndryshme.

Më poshtë janë renditur një sërë pyetjesh që ju ndihmojnë për të plotësuar këtë seksion. Një pjesë e përgjigjeve të këtyre pyejeve nuk mund të merren me mend por kërkojnë kryejen e një STUDIMI TREGU, veçanërisht kur duam të bëjmë krahasimet me produktet konkurrente për të nxjerrë në pah dallimet e tyre me produktin tonë.

**Produkti 1** : Jepni informacione sipas pyetjeve të mësipërme, përfshirë çmimin dhe si është përcaktuar çmimi?

* Përshkruani llojet e produkteve me të cilat do të synoni të futeni në treg,
* Cilat janë arsyet për zgjedhjen e këtyre produkteve?
* Cilat janë tiparet kryesore të produkteve tuaja?
* A ka produkte të tilla në treg dhe përshkruaj se çfarë i dallon produktet e tua nga ato që janë aktualisht në treg?
* Cilat janë disa prej vlerave të veçanta ose unike që kanë produktet e tua? Psh dizenjimi, shija
* Ai do t’i vlerësonin klientët produkteve tuaja?

**Produkti: 2** Jepni informacione sipas pyetjeve të mësipërme, përfshirë çmimin ? (Plotësoni si më lart nese keni më shumë se një produkt ose shërbim)

# IV. ANALIZA E TREGUT

## 4.1 Nevojat e Tregut

Jepni arsyet pse po hyni në treg me produktet tuaja.

* Pse i kërkon tregu këto produkte?
* Cilat janë tendencat e sotme të njerëzve që kërkojnë produktet/shërbimet tuaja?

## 4.2. Madhësia dhe Lokalizimi i tregut

Lokalizimi i tregut dhe madhësia e tij duhet të përcaktohen bazuar në të dhëna, statistika, informacione nga pikat e shitjes, nga përfaqësuesit e shitjeve, apo njërëz të tjerë që kanë njohuri mbi këtë treg, si edhe direkt prej konsumatorëve.

* Sa i madh është tregu juaj, psh. Ku eshte i vendosur nga ana gjeografike?
* Sa njerez ose familje mund te blejne produktin/sherbimin tuaj?

## 4.3 Klientët dhe pritjet e tyre

Identifikoni cilat janë tiparet karakteristike të klientëve tuaj, pozicionin gjeografik (pra ku banojnë klientët tuaj), si dhe të dhëna demografike në lidhje me ta.

* Do të shisni tek biznese të tjera, psh. tek shitësve me shumicë apo me pakicë (përshkruani se cilët janë këto biznese, në cilin sektor, ku ndodhen, sa të mëdhenj janë, etj.)
* Do të shisni direkt tek konsumatori, nëpërmjet pikës suaj të shitjes, ose rrjetit tuaj, online, etj. (Të cilës moshe janë klientët, a kanë të ardhura, çfarë preferojnë ata, çfarë arsimi kanë?)
* A mendoni se blerjet e produkteve/shërbimeve tuaja do jenë në rritje apo po tkurren?

## 4.4 Analiza e konkurrencës

Si do të hyni ju në treg? Me disa produkte? Në një zonë të caktuar dhe me klientë të përcaktuar?

A do t’ju konkurrojnë konkurrentët tuaj me një produkt të caktuar, me klientë të caktuar apo me zona të përcaktuara? Cilat produkte dhe kompani konkurrojnë me ju?

* Listoni emrat dhe adresat e konkurrentëve tuaj kruesorë

|  |
| --- |
| **Konkurrenti A** |
| Emri i kompanisë |  |
| Adresa |  |

|  |
| --- |
| **Konkurrenti B** |
| Emri i kompanisë |  |
| Adresa |  |

* Shënoni në tabelë në cilat nga këto elementë jeni më të fortë ose më të dobët ju dhe konkurrentët tuaj.

| Elementët e analizuar | Kompania juaj | Konkurrenti A | Konkurrenti B |
| --- | --- | --- | --- |
| Pikat e Forta | Pikat e Dobëta | Pikat e Forta | Pikat e Dobëta | Pikat e Forta | Pikat e Dobëta |
| Produktet |  |  |  |  |  |  |
| Çmimi |  |  |  |  |  |  |
| Cilësia |  |  |  |  |  |  |
| Shërbimi |  |  |  |  |  |  |
| Paketimi |  |  |  |  |  |  |
| Shpërndarja |  |  |  |  |  |  |
| Pjesa e tregut |  |  |  |  |  |  |
| Pozicionimi në treg |  |  |  |  |  |  |
| Pikat e shitjes |  |  |  |  |  |  |
| Metodat e shitjes |  |  |  |  |  |  |
| Reklama |  |  |  |  |  |  |
| Imazhi i biznesit |  |  |  |  |  |  |

# V. PLANI I MARKETINGUT

Në këtë pjesë të planit duhet të jepni informacion mbi marketingun dhe veprimet në kuadër të planit të marketingut.

* Qëllimi i marketingut – Jepni një përshkrim se si do të jetë biznesi juaj në do të ardhmen dhe se si do ta përshtatni në treg.
* Objektivat e marketingut – vendosni një deri në katër objektiva specifikë, që maten ose realizohen- psh sa do rritet xhiroja, fitimi, sa pika te reja shitjeje do hapni, etj.
	1. **Produkti**
* Cili është tipari i veçantë/unik për shitjen e secilit prej produkteve tuaja, që do të konsiderohet nga ju edhe si avantazhi juaj konkurrues në raport me produktet e tjera konkurruese në treg?
* Jepni një informacion të plotë rreth karakteristikave të produkteve/shërbimeve (p.sh. zhvillimi i produkteve apo lloji i shërbimit, tiparet, materiali i përdorur, përmasat, paketimi, vlera e përdorimit, etj.);

**5.2 Çmimi**

Jepni informacion duke shpjeguar metodën e vendosjes së çmimeve të produkteve të reja. Për bizneset e vogla, mbajtja e çmimit të ulët nuk është një politikë e mirë.

* Sa do të jetë cmimi i shitjes?
* Si mendoni të shisni në fillim me çmim të lartë dhe pastaj ta ulni, apo të kundërtën, do ofroni oferta?
* A është i rëndësishëm çmimi që klientët të blejnë produkteve tuaja?

**5.3 Shpërndarja e Produkteve/Shërbimeve**

Duhet të jepet informacion se si do të shiten në treg produktet/shërbimet tuaja

* Si do të shiten produktet tuaja? Direkt nga ju apo me shpërndarës tjetër?
* Ku do të shiten produktet tuaja? (p.sh. A do të hapet një pikë për shitje? Do të shiten me porosi? Apo nëpërmjet shitësve me shumicë apo ndërmjetësve? Online?

**5.4 Promocioni**

Plani i promocionit duhet të mbajë parasysh çështjet që lidhen me imazhin e biznesit. Sepse krijimi i një imazhi pozitiv do të tërheqë klientët që synoni.

* + A do krijoni imazhin e kompnisë tuaj nëpërmjet reklamës apo pozicionimit të pikës së shitjes, çmimit, paketimit, etj
	+ Çfarë lloj reklame do të bëni? A keni gjetur koston më të lirë por me efekt më të madh?
	+ A do të përdorni ndonjë fletëpalosje apo material tjetër promocional për shitjen e produkteve tuaja?

**5.5 Plani i buxhetit të marketingut**

(Lutem vendosni në tabelë veprimtaritë që kanë lidhje me idenë tuaj të biznesit)

* Sa lekë do të shpenzoni për marketingun që keni përshkruar më lart?
1. **MANAXHIMI DHE ORGANIZIMI**

Shpjegoni veprimtarinë e përditshme të biznesit, vendndodhjen, pajisjet, personeli, proceset, burime të tjera, etj.

* 1. **Vendndodhja, personeli, furnitorët**
* Përshkruani vendndodhjen e fimës apo pikës së shitjes tuaj, hapësira, pozicionimi, kostoja (qeraja, dhe mirëmbajtja dhe orari i punës
* Sa persona do punësohen, a janë të kualifikuar, çfarë punësh do kryejnë dhe a do ti trajnoni?
* Cilët janë furnitorët kryesorë (emrat dhe adresat), çfarë lloj produkti do të blini tek ata, me çfarë çmimesh?
	1. **Makineri dhe pajisje, mobilje, mjete transporti**

*(Lutemi përshkruani të gjitha pajisjet që ju nevojiten për fillimin e punës. Për vlerësimin e çmimit duhet të merrni ofertat për secilën prej tyre. Lutemi plotësoni të dhënat e kërkuara në tabelën e mëposhtme)*

* Lloji i makinerisë apo pajisjes, Karakteristikat teknike, Kapaciteti përpunues, Viti i prodhimit (e re ose e përdorur), Çmimi i blerjes ose qeraja
	1. **Forma ligjore e biznesit dhe dokumentacioni**

*(Lutemi përshkruani formën ligjore të kompanisë psh. Person fizik apo shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (sh.p.k.), emrat e ortakëve, pjesët e secilit, etj.)*

* Si është e regjistruar në QKB kompania juaj? Apo si do ta regjistroni? Person fizik, apo shpk?

**6.4 Burimet e financimit**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr.** | **Përshkrimi i financimit** | **TOTALI NE LEKE** |
| 1 | Financim nga Granti |  |
| 2 | Kontributi i vet kompanisë |  |
| 3 | Burime të tjera financiare |  |
|  | **TOTALI I BURIMEVE TE FINANCIMIT NE LEK** |  |

# 6 PLANI I VEPRIMIT

Lutem bëni një plan të thjeshtë se si do t’i parashikoni veprimet në të ardhmen

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PËRSHKRIMI I AKTIVITETIT** | **ORGANIZIMI** | **PERIUDHA** | **PËRGJEGJËSI** |
| Regjistrimi i kompanisë (në QKR ose gjykatë) |  |  |  |
| Marrja e Licensës (nesë kërkohet) |  |  |  |
| Blerja e pajisjeve |  |  |  |
| Blerja apo marrja me qera per ndërtesën |  |  |  |
| Rekrutimi i personelit |  |  |  |
| Kontratat me personelin |  |  |  |
| Nenshkrimi i kontratave me furnitorët |  |  |  |
| Nenshkrimi i kontratave me blerësit |  |  |  |
| Te tjera |  |  |  |

**VIII. PLANI FINANCIAR**

|  |
| --- |
| **Tabela 1 INVESTIMET NE MAKINERI DHE PAJISJE** |
| **Nr.** | **Emri i makinerise/pajisjes** | **Sasia** | **Çmimi për njësi në Lekë** | **Kosto Totale në Lekë** |
| 1. | Toka dhe Ndërtesa |  |  |  |
| 2. | Makineri dhe Pajisje |  |  |  |
| 3. | Mjete transporti |  |  |  |
| 4. | Mobilje |  |  |  |
| 5. | Ndërtime dhe rikonstruksione |  |  |  |
| 6. | Të tjera |  |  |  |
|  | **TOTALI në LEKE** |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Tabela 2. PAGAT E PUNONJESVE** |
| **Pozicioni I punes** | **Nr punonjesve** | **Muaj** | **Paga mujore** | **Sigurimet shendets e shoqerore** | **Totali mujor** | **Totali vjetor** |
| Manaxheri |  |  |  |  |  |  |
| Marketing/Ekonomist |  |  |  |  |  |  |
| Financier |  |  |  |  |  |  |
| Punëtori i I-re |  |  |  |  |  |  |
| Punëtori i I-re |  |  |  |  |  |  |
| **TOTALI në LEKE** |  |  |  |  |  |  |
| **Tabela 3. PARASHIKIMET E LIKUIDITETIT – VITI i-RE** |
|  | **MUAJT** | **1** | **2** | **2** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Total** |
| ***A*** | **GJENDJA NE FILLIM** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B** | **HYRJET NE PARA (1-5)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Të ardhurat nga shitja e produkteve |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Hyrje nga debitorët |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Kreditë bankare |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Kapitali i pronarit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Të ardhura nga granti |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C** | **DALJET NE PARA GJITHSEJ** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Blerja e lëndëve të para/produkteve (variabël) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Qeraja e ndërtesës |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Pagat neto te punonjesve |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Sigurimet shoq + shendetsore |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Energjia elektrike |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Uji +karburant |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Telefon +Internet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Materiale zyre /administrative |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Reklama /Marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Kosto te veprimeve me bankën |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Pagesa për mbajtjen e kontabilitetit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Interesi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Pagesat e kredisë |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Pagesa pajisje me qira |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 | Pagesa për mjete transporti |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 16 | Siguracione makine |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 17 | Riparime |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 18 | Udhëtime |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 19 | Taksat bashkie/akciza |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 20 | Kosto te tjera |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***D.*** | ***TEPRICA/ DEFICITI (B-C)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **E.** | **GJENDJA NE FUND TE PERIUDHES (A+B-C)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **TABELA 12: PARASHIKIMI I**  **HUMBJE/ FITIMIT**  **PER NJE**  **PERIUDHE 3-VJECARE** |
| **Vitet** | **2023** | **2024** | **202** |
| Shitjet |  |  |  |
| Kosto e mallrave te shitura |  |  |  |
| Shpenzimet operacionale |   |   |   |
| **Totali** |  |  |  |
| Amortizimi nese ka |  |  |  |
| **Fitimi para taksave** |  |  |  |
| Tatimi mbi fitimin 15% |   |   |   |
| **Fitimi neto** |  |  |  |

**IX. Tabela e përdorimit të grantit**

Lutemi jepni përshkrim të detajuar për secilin shpenzim që kërkoni të mbulohet nga granti

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | **Tabela 3. Tabela e përdorimit të grantit sipas muajve** |
|  | **AKTIVITETET** | **MUAJT** |  | **Totali në Lek** |  |  |  |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |  |
| **1** | **Qera mjedisi ose mjetesh /Riparim/Konstruksion** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | **Makineri, pajisje, softëëare, etj** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | **Blerja fillestare e lëndëve të para ose produkte** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | **Paga bruto dhe sigurimet e punëdhënësit** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | **Promovimi dhe reklamimi i veprimtarive të biznesit** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |