**Udhëzime për hartimin e një plani biznesi**

1. **informacion rreth aplikuesit (deri në 1 faqe)**

Bëj një përshkrim të hollësishëm të vetes tënde, ku të listosh gjithë informacionin e rëndësishëm, veçanërisht:

- Informacion i përgjithshëm për veten.

- Lloji i biznesit që ke, dhe arsyen përse ke vendosur të kesh këtë biznes.

- Arsimi, aftësitë që ke, njohuritë dhe zotësitë që ke fituar, roli yt në biznesin aktual.

- Përvoja e mëparshme e punës.

- Si do të ndihmojë ky grant në rritjen e biznesit biznesi?

1. **ide biznesi (deri në 2 faqe)**
	1. Lloji i idesë së biznesit: Përshkruaj idenë tënde të biznesit, çfarë saktësisht planifikon të zgjerosh, në cilën fushë dhe përse?
	2. Produkti / Shërbimi: Përshkruaj me hollësi produktin/shërbimin tënd. Çfarë do ta bëjë produktin tënd të veçantë, të ndryshëm nga të tjerët? A është diçka e re në treg apo tashmë ekziston? Si e garanton cilësinë e produktit/shërbimit tënd?
	3. Procesi i prodhimit/shërbimit: Nëse je i/e angazhuar në prodhim, shpjego me hollësi procesin e prodhimit (kush, kur dhe si bëhet prodhimi). Nëse je i angazhuar në tregëti apo shërbime, përshkruaj procesin e ofrimit të shërbimeve (kush, kur, si dhe ku ofrohen shërbimet).
	4. Investimi i kërkuar: Përshkruaj me hollësi çdo gjë që të duhet për të nisur procesin e prodhimit/shërbimit. Specifiko: makineritë, pajisjet, mjetet, materialet, lëndët e para, listën e artikujve, hapësirën, etj, që të duhen. Cilën nga këto tashmë e ke?
2. **TREGU (deri në 1 faqe)**
	1. Tregu: Sa i madh është tregu yt, shkruaj sa më saktë të jetë e mundur vendndodhjen e tregut tënd (rajoni, qyteti, bashkia, vendbanimin apo vendndodhjen më specifike). Cilët janë konsumatorët apo klientët tuaj? Përshkruaj me hollësi konsumatorët e mundshëm (llojin e personit, moshën, fuqinë blerëse, specifika, etj.).
	2. Konkurrenca: Cilët janë konkurrentët e mundshëm, a është tregu mjaftueshëm i madh për të gjithë, përse konsumatorët/klientët do të blejnë produktin/shërbimin tënd në vend të të tjerëve si ai?
3. **Marketingu dhe shitjet (1 faqe)**
	1. Plani i marketingut: Si kanë mësuar konsumatorët tuaj për produktin/shërbimin tënd? Cilat mjete keni përdorur për të arritur tek konsumatorët (promocione, media, reklama, stenda, hapjen e fjalës tek njëri-tjetri, etj.)? Tek sa njerëz keni arritur me anë të marketingut dhe sa përqind e tyre e kanë blerë produktin/shërbimin tënd?
	2. Shitja dhe shpërndarja: Përshkruaj me hollësi procesin e shitjes (kush, kur, ku dhe si i ke shitur produktet/shërbimet tuaja). A duhet shpërndarje, nëse po, përshkruaj si e ke shpërndarë produktin/shërbimin. Cilat janë vendet më të mira për të shitur produktin tënd? Bëj një vlerësim se sa produkte/shërbime do të shesësh gjatë vitit të parë dhe të dytë.
	3. Çmimi: Me çfarë çmimi e shet produktin/shërbimin tënd? Përshkruaj se si dole me atë çmim – bëj një pasqyrë të çmimit të shitjes së produktit/shërbimit (çfarë përfshihet në çmimin e shitjes), përfshi kostot e prodhimit, shpërndarjen, promovimin, marzhet e shitjes, etj. A do të ndikojë granti në uljen e çmimit apo në rritjen e shitjeve dhe në ç’mënyrë.
4. **struktura e njësisë së biznesit (1/2 faqe)**
	1. Menaxhimi: Punoni vetëm në biznes apo ke partnerë? Nëse ke partnerë, përshkruaji ato dhe rolin e tyre. Përshkruaj qartë procesin e vendim-marrjes dhe të përgjegjësisë në njësinë e biznesit.
	2. Burimet Njerëzore: Sa persona keni të punësuar në biznesin tuaj, vetëm ti apo edhe dikush tjetër? Nëse keni ndër mend të punësoni njerëz të tjerë, përshkruani detyrat e tyre dhe shkruaj sa punonjës ju duhen.
	3. Statusi ligjor: Cili është statusi ligjor i njësisë së biznesit (p.sh. kompani me përhapje të kufizuar, tokë bujqësore, catering, etj.)?
5. **faktorët e suksesit dhe të riskut (1 faqe)**
	1. Faktorët e suksesit: Përshkruaj me hollësi çfarë të duhet (përveç parave) për ta bërë biznesin tënd të suksesshëm (p.sh. partner, këshillim, trajnim, rrjet, etj.).
	2. Risqet: Plotëso tabelën e analizës SWOT për të vlerësuar risqet. Pikat e forta (S) dhe pikat e dobëta (W) janë analizë e brendshme, të cilat janë pikat tuaja të brendshme të forta ose të dobëta në krahasim me kompanitë e tjera në treg. Mundësitë (O) dhe kërcënimet (T) janë një analizë e mjedisit ku operon kompania, të cilat mund të ndikojnë nga jashtë biznesin tuaj. Në tabelën më poshtë jepet një shembull:

|  |  |
| --- | --- |
| **Pozitive** | **Negative** |
| Pikat e forta (S)* *Punonjës të trajnuar,*
* *Çmime të përballueshme,*
* *Kapacitet i mjaftueshëm makinerish.*
 | Pikat e dobëta (W)* *Mungesa e burimeve financiare,*
* *Mungesa e fuqisë punëtore*
* *Mungesa e njohurive dhe aftësive të punonjësve*
 |
| Mundësitë (O)* *Nuk ka ende konkurrencë – ende askush nuk e ka nxjerrë një produkt të tillë*
* *Lehtësim taksash, masa nxitëse, etj.*
 | Kërcënimet(T)* *Fuqia e ulët blerëse e klientëve potencialë*
* *Rritja e ulët e tregut*
 |

1. **kostot e Investimit (deri në 2 faqe)**

Plani i Investimit: Llogarit sa para të duhen për të zgjeruar biznesin tënd. Bëj një listë të të gjitha kostove që do të kesh dhe futi në tabelën e mëposhtme. Artikujt e listuar në tabelë janë thjesht një shembull, ti përshkruaj me hollësi bazuar në planin tënd. E rëndësishme: listo vetëm ato artikuj për të cilët të duhen fonde, jo ato që tashmë i ke. Nëse të duhet të sqarosh diçka, bëj një përshkrim poshtë tabelës.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STRUKTURA E INVESTIMIT**  | **FONDE NGA PROJEKTI****(A)** | **KONTRIBUTI VETJAK****(B)** | **EURO NË TOTAL****(A+B)** |
| **Asetet fikse** |  |  |  |
| Makineri 1 |  |  |  |
| Makineri 2 |    |  |  |
| Makineri 3 |  |  |  |
| Mobilje (me hollësi) |  |  |  |
| Paisje ose ndihmëse (me hollësi) |    |  |  |
| Lista e artikujve (me hollësi) |  |  |  |
| Toka ose mjediset e biznesit (përshtatja) |  |  |  |
| Pjesa tjetër (lista) |  |  |  |
| **Kostot para-operative** |  |  |  |
| Lejet |  |  |  |
| Kostot e regjistrimit |    |  |  |
| Pjesa e mbetur e kostove para-operative |  |  |  |
| **Kapitali i punës** |  |  |  |
| Pajisjet dhe materialet e punës |  |  |  |
| Të tjera (lista) |  |  |  |
|  **TOTALI:** |    |  |  |

1. **plani financiar (deri në 3 faqe)**
	1. Kostot: Llogarit dhe përshkruaj kostot operative vjetore (preventive). Përdor tabelën më poshtë dhe fut të gjitha kostot e planifikuara, në tabelë jepen thjesht shembuj:

|  |  |
| --- | --- |
| PËRSHKRIMI I KOSTOS | SHUMA NË EURO |
| Materiale dhe pajisje |  |
| Materiale pajisjesh  |  |
| Kostot e prodhimit |  |
| Marketingu dhe shpërndarja |  |
| Kostot e shërbimeve (energjia elektrike, uji, ngrohja, etj.) |  |
| Qeraja e tokës apo mjediseve |  |
| Llogarimbajtja dhe llogaritari |  |
| Paga bruto e punonjësve |  |
| Të tjera (lista) |  |
| **B – Shuma totale e kostove** |  |

* 1. Të ardhura: Llogarit dhe përshkruaj të ardhurat vjetore që planifikon nga shitja e produktit tënd apo nga ofrimi i shërbimit:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Lloji I produktit/shërbimit** | **Kosto** | **Sasi** | **Kosto x Sasi** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **A – Të ardhura totale** |  |  |  |

* 1. Rezultati i Punës: Llogarit preventivin e funksionimit të biznesit në shkallë vjetore duke përdorur tabelën e mëposhtme:

|  |  |
| --- | --- |
| A – Të ardhura gjithsej në vitin e fundit: |  |
| B – Kosto gjithsej në vitin e fundit |  |
| **REZULTATI I FUNKSIONIMIT (zbrit A- B )** |  |

Nëse rezultati i funksionimit është negativ, sa vite duhen për të hyrë në zonën e rezultatit pozitiv të funksionimit?