

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 dhe niveli i paaftësisë, aftësitë e mbetura për punë, kufizimet që ke.
- Arsimi, aftësitë që ke, njohuritë dhe zotësitë që ke fituar, roli yt në biznesin që do të nisësh.
- Përvoja e mëparshme e punës, statusi aktual (i punësuar ose jo).
- Si do të të ndihmojë kjo ide biznesi?
- Përse ke vendosur të nisësh këtë ide biznesi?

2. IDE BIZNESI (DERI NË 2 FAQE)

- 2.1. Lloji i idesë së biznesit: Përshkruaj idenë tënde të biznesit, çfarë saktësisht planifikon të nisësh/bësh, në cilën fushë dhe përse?
- 2.2. 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?
- 2.3. 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).
- 2.4. 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?

3. TREGU (DERI NË 1 FAQE)

- 3.1. 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 planifikoni të jenë konsumatorët apo klientët tuaj? Përshkruaj me hollësi konsumatorët e mundshëm (llojin e personit, moshën, fuqinë blerëse, specifika, etj.).
- 3.2. 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?

4. MARKETINGU DHE SHITJET (1 FAQE)

- 4.1. Plani i marketingut: Si do e mësojnë konsumatorët tuaj për produktin/shërbimin tënd? Cilat mjete do të përdorni për të arritur tek konsumatorët (promocione, media, reklama, stenda, hapjen e fjalës tek njëri-tjetri, etj.)? Tek sa njerëz do të arrish me anë të marketingut tënd dhe sa përqind e tyre do ta blejnë produktin/shërbimin tënd?
- 4.2. Shitja dhe shpërndarja: Përshkruaj me hollësi procesin e shitjes (kush, kur, ku dhe si të shesësh produktet/shërbimet tuaja). A duhet shpërndarje, nëse po, përshkruaj si do ta shpërndash 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.
- 4.3. Çmimi: Me çfarë çmimi do ta shesësh 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.

5. STRUKTURA E NJËSISË SË BIZNESIT (1/2 FAQE)

- 5.1. Menaxhimi: Do ta nisësh vetëm këtë ide biznesi apo ke partnerë? Nëse ke partnerë, përshkruaj ato dhe rolin e tyre. Përshkruaj qartë procesin e vendim-marrjes dhe të përgjegjësisë në njësinë e re të biznesit.
- 5.2. Burimet Njerëzore: Kush do të punësohet në njësinë e re të biznesit, 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.
- 5.3. Statusi ligjor: Cili do të jetë statusi ligjor i njësisë së re të biznesit (p.sh. kompani me përhapje të kufizuar, tokë bujqësore, catering, etj.)? Cila është leja dhe cilat janë dokumentat që ju duhen për të regjistruar një biznes? Sa kohë duhet për tu regjistruar/marrë një leje?

6. FAKTORËT E SUKSESIT DHE TË RISKUT (1 FAQE)

- 6.1. 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.).
- 6.2. 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
<u>Pikat e forta (S)</u> <ul style="list-style-type: none"> <i>Punonjës të trajnuar,</i> <i>Çmime të përballueshme,</i> <i>Kapacitet i mjaftueshëm makinerish.</i> 	<u>Pikat e dobëta (W)</u> <ul style="list-style-type: none"> <i>Mungesa e burimeve financiare,</i> <i>Mungesa e fuqisë punëtore</i> <i>Mungesa e njohurive dhe aftësive të punonjësve</i>
<u>Mundësitë (O)</u> <ul style="list-style-type: none"> <i>Nuk ka ende konkurrencë – ende askush nuk e ka nxjerrë një produkt të tillë</i> <i>Lehtësim taksash, masa nxitëse, etj.</i> 	<u>Kërcënimet (T)</u> <ul style="list-style-type: none"> <i>Fuqia e ulët blerëse e klientëve potencialë</i> <i>Rritja e ulët e tregut</i>

7. KOSTOT E INVESTIMIT (DERI NË 2 FAQE)

Plani i Investimit: Llogarit sa para të duhen për të nisur 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:			

8. PLANI FINANCIAR (DERI NË 3 FAQE)

8.1. **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 (energji elektrike, uji, ngrohja, etj.)	
Qeraja e tokës apo mjediseve	
Llogarimbajtja dhe llogaritari	
Paga bruto e punonjësve	
Të tjera (lista)	
B – Shuma totale e kostove	

8.2. **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			

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

A – Të ardhura gjithsej në vitin e parë:	
B – Kosto gjithsej në vitin e parë	
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?