

SI TË HARTONI NJË PLAN BIZNESI

- **Ç'është plani i biznesit?**

Plani i biznesit është një përmbledhje e shkruar e aktivitetit të propozuar të sipërmarrësit, e detajeve operacionale dhe financiare të tij, e strategjive të tij të marketingut, e aftësive dhe e zotësive të menaxherëve të tij.

- **Pse është i nevojshëm plani i biznesit?**

1. Plani i biznesit është një nga faktorët kryesorë në tërheqjen e investimeve ose në menaxhimin e ndërmarrjes për t'iu dhënë financimin që do tu nevojitet për të realizuar ëndrrën tuaj.
2. Plani i biznesit përmirëson kontrollin menaxherial mbi ndërmarrjet dhe shmang gabimet që ju çojnë në falimentimin e biznesit.

- **Plani i biznesit i siguron sipërmarrësit këto përfitime:**

1. Vlerësim sistematik dhe realist të shanseve të sipërmarrjes për sukses në treg.
2. Mënyrë për të përcaktuar rreziqet kryesore që ballafaqohen në biznes.
3. Plan me rregulla për menaxhimin e suksesshëm të biznesit.
4. Instrument për të krahasuar rezultatet aktuale kundrejt objektivave të përcaktuara.
5. Instrument kryesor për të tërhequr para për investime.

Plan Biznesi (Projekti i një ndërmarrjeje)

A) PREZANTIMI I IDESË

Emri i projektit(biznesi) _____

Sektori _____

Numri i identifikimit të personit tatimor (NIPT) _____

Vendndodhja e aktiviteti _____

Përshkruani në mënyrë të detajuar, sipërmarrjen tuaj.

* Pyetjet që mund t'iu ndihmojnë në këtë përshkrim:

1. Ç'farë lloj biznesi keni?
2. Cili është synimi i biznesit tuaj?
3. Cilët janë klientët më të mundshëm të cilët duan produktet apo shërbimet tuaja ?
4. Cili është produkti apo shërbimi juaj primar?
5. Cili është funksioni primar i produktit apo shërbimit tuaj?
6. Cilat janë tre përfitimet unike të produktit apo shërbimit tuaj?
7. Cili është konkurrenti juaj?
8. Cili është çmimi i produktit apo shërbimit tuaj kundrejt konkurrentit tuaj?
9. Si diferencohet produkti apo shërbimi juaj nga ato të konkurrentit tuaj?
10. A po bëni ndonjë ofertë speciale për shpërndarësit apo konsumatorët?
11. Vendosni sloganin tuaj i cili është mesazhi kryesor ose fraza që përshkruan biznesin tuaj.
12. Cilat janë planet tuaja aktuale për reklamën dhe promocionin?
13. A keni informacione për produktin tuaj në formë broshurash, diagramesh, fotografish, botime të shtypit ose dokumente të tjera?
14. Si do të financoni rritjen e biznesit tuaj?

B) FORMULA SIPËRMARRËSE

1. Cilat janë arsyet që ju kanë shtyrë për të ndërmarrë këtë biznes?

➤ Arsyet

➤ Analiza e konkurrencës direkt / indirekt

* Këtu duhet të përshkruani: konkurrencën që duhet te përballojë biznesi juaj, avantazhin që keni mbi konkurrentët, cilët janë elementët që e bëjnë produktin /shërbimin tuaj unik.

➤ Burimet e nevojshme

- a) Teknologjia
- b) Personeli
- c) Burimet (financimi, shpërndarja, promovimi)
- d) Nevojat e jashtme (produktet, shërbimet dhe teknologjia të cilat duhet të blihen nga të tretët).

4. Lidhjet e nevojshme për ecurinë e biznesit tuaj.

<i>Klientët potencialë</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Furnitorët</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Institutet kredi-dhënëse</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Organizmat mbështetëse</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Entet kërkimore</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Asistencë profesionale</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Lidhje familjare</i>	<input type="checkbox"/>

5. Përshkruani natyrën dhe qëllimin e këtyre lidhjeve.

➤ **Klientët potencialë**

➤ **Furnitorët**

➤ **Institutet kredi-dhënëse**

➤ **Organizmat mbështetëse**

➤ **Entet kërkimore**

➤ **Asistencë profesionale**

➤ **Lidhje familjare**

6. Ilustroni shkurtimisht lidhjet me klientët /furnitorët potencialë, (nqs këto lidhje kanë filluar).

7. Pershkruani lidhjen e produkteve/shërbimeve tuaja me tregun.

C) BURIMET, KUSHTET TEKNIKO - PRODHUESE DHE OBJEKTIVAT E BIZNESIT

8. Përshekruani ciklin prodhues dhe investimet e nevojshme për biznesin tuaj si dhe vlerën e tyre monetare, * (vendosni preventivin).

Në qoftë se produkti ka një nivel të lartë teknik jepen skicat, diagramat . Gjithashtu këtu jepen përparësitë dhe përmirësimet që i bëjnë mallrat apo shërbimet tuaja unike.

Cikli prodhues

Faza 1 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____

Faza 2 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____

Faza 3 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____
Faza 4 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____
Faza 5 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____
Faza 6 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____
Faza 7 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____
Faza 8 _____ kohëzgjatja ___ orë _____ makineri/pajisje _____

Investime të parashikuara

Makineri dhe pajisje prodhimi	nr _____	Lekë _____
Mjete pune	nr _____	Lekë _____
Impiante të veçanta të prodhimit	nr _____	Lekë _____
Impiante gjenerike	nr _____	Lekë _____
Mjete te tjera	nr _____	Lekë _____
Pajisje dhe makineri për zyra	nr _____	Lekë _____
Pajisje informatike dhe software	nr _____	Lekë _____
Dokumenta ose licenca	nr _____	Lekë _____
Marketingu	nr _____	Lekë _____
Rikonstruktim	nr _____	Lekë _____
Tjetër (specifiko)	nr _____	Lekë _____

Totali në lekë: _____

9. Jepni vendndodhjen (nëse e keni identifikuar) ku do të zhvillojë aktivitetin biznesi juaj, dhe nëse është e nevojshme rikonstruktimi. Përcaktoni lejet që duhen për këtë lloj aktiviteti dhe procedurat për marrjen e tyre.

Kam identifikuar një qendër po jo

a) Nëse po

➤ **Adresa**

➤ **Karakteristikat e vendndodhjes: (madhësia, qëllimi i përdorimit, gjendja dhe ndarja e ambienteve, etj.)**

➤ **Nevojat për rikonstruktimi**

➤ **Lejet e nevojshme për këtë aktivitet**

Licenca, lejet specifike nëse është e nevojshme për ushtrimin e aktivitetit të cilat sigurohen nga institucionet e shënuara me poshtë, në pikën 3.

➤ **Procedurat për të marrë të gjitha lejet e nevojshme janë si më poshtë vijon:**

1. *Regjistrimi në gjykatë.*

Regjistrimi në gjykatë është kusht i domosdoshëm për marrjen e licensës.

2. *Regjistrimi në organet tatimore.*

Të gjithë ata që duan të merren me biznes, pra të kryejnë çdo lloj aktiviteti tregtar, duhet të regjistrohen pranë zyrës së tatimeve për marrjen e certifikatës tatimore.

3. *Pajisja me leje specifike* (nëse është e nevojshme për llojin e aktivitetit).

Institucionet në nivele qendrore dhe vendore të cilat japin lejet specifike janë si më poshtë vijon.

Ministritë:

1. Ministria e Arsimit
2. Ministria e Mjedisit
3. Ministria e Industrisë dhe Energjetikes
4. Ministria e Bujqësisë
5. Ministria e Territorit
6. Ministria e Transporteve
7. Ministria e Shëndetësisë
8. Ministria e Ekonomisë
9. Ministria e Financave
10. Ministria e Rendit
11. Ministria e Drejtësisë
12. Ministria e Kulturës, Rinisë dhe Sporteve
13. Ministria e Mbrojtjes
4. Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve
5. Bashkia Tiranë
6. Drejtoria e Përgjithshme e Standardeve
7. Instituti i Studimeve së Teknologjisë së Ndërtimit
8. Enti Rregullator i Telekomunikacioneve (ERT)
9. Enti Rregullator i Energjisë (ERE)
10. KKRT
11. Inspektorati i Kalibrimit
12. Instituti i Fizikës Bërthamore
13. Instituti i Kërkimeve Veterinare
14. Inspektorati Shtetëror Sanitar
15. Drejtoria e Patentave dhe Markave
16. Drejtoria e Përgjithshme e Pyjeve dhe Kullotave
17. Instituti i Ekspertëve Kontabël te Autorizuar (IEKA)
18. Enti Kombëtar i Zonave të Lira
19. Instituti i Sigurimeve Shëndetësore
20. Inspektorati Shtetëror i Punës
21. Instituti i Sigurimeve Shoqërore
22. Komisioni i Letrave me Vlerë

Institucione të tjera :

1. Drejtoria e Përgjithshme e Doganave
2. Banka e Shqipërisë
3. Komisioni i Mbikëqyrjes së Sigurimeve

b) Nëse jo

➤ **Adresa e parashikuar**

➤ **Parashikoj të ketë një madhësi minimale të domosdoshme prej _____ m2.**

➤ **Të jetë e strukturuar si më poshtë: (destinacioni i përdorimit të ambienteve të brendshme, prezenca e një hapësire për magazinë, etj.)**

➤ **Lejet e nevojshme për këtë aktivitet**

Licenca, lejet specifike nëse është e nevojshme për ushtrimin e aktivitetit, të cilat sigurohen nga institucionet e përmendura, në pikën 3.

➤ **Procedura e marrjes së lejes**

Është e njëjtë me atë të përshkuar më lart.

10. Cilat janë politikat që ndiqni për produktin apo shërbimin tuaj, punoni me porosi apo do ta hidhni normalisht në treg?

11. Shenoni shpenzimet e parashikuara për 2 vitet e para dhe faturimin e pritshëm për 3 vitet e ardhshme.

Zëri i shpenzimit	Viti 1	Viti 2
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
_____ Lekë _____	_____	_____
Totali: Lekë _____	_____	_____

Produktet për shitje

(Përshkruani për çdo produkt /shërbim sasi të vjetore të cilat mendoni t'i shisni dhe çmimet përkatëse)

Produktet	Sasi të vjetore			Çmimi për njësi (Lekë)	Faturimi Vjetor (Lekë)		
	Viti 1	Viti 2	Viti 3		Viti 1	Viti 2	Viti 3
Totali:							

Specifikoni se si arritët të përcaktoni sasinë e produkteve për shitje (me hipotezë, me vlerësim, nga të dhënat statistikore, nga analiza e konsumit, nga çmimet mesatare të tregut, çmimet të konkurrencës, etj.)

12. Plani financiar dhe llogaria ekonomike e parashikuar për tre vitet e para të aktivitetit tuaj.

Preventivi Ekonomik	Lekë	Lekë	Lekë
Faturimet			
Mbetjet fillestare			
Mbetjet finale			
Blerje e lëndës së parë			
Kosto e personelit			
Paga e titullarit			
Kosto për punë të jashtme			
Shërbime të tjera			
Qira			
Shpenzime (tel..drita etj)			
Amortizim			
Shpenzime për kërkim dhe trajnim			
Shpenzime promovimi			
Shpenzime të përgjithshme			
Interesa aktive/pasive			
Rezultati përpara taksimit			
Tatimet			
Humbja neto			

Angazhime	Lekë	Lekë	Lekë
Investime			
Rezerva (Mbetjet finale – Mbetje fillestare)			
Kredi klientëve			
Rimbursim i kredive ndaj bankave			
Të tjera			
Gjendja e arkës			

Totali:			
----------------	--	--	--

Fondet			
Kapitali			
Borxh bankar			
Debit ndaj furnitorëve			
Kontributi në kapital			
Kredi te lehta			
Vetëfinancim			
<i>Të tjera</i>			
Totali:			

13. Përcaktoni burimet financiare që nevojiten për të kryer investimet fillestare.

Mobilizim materialesh Lekë _____ kapitali yt Lekë _____

Mobilizim materialesh Lekë _____ kapitali që
qarkulloni Lekë _____

TVSH në investime Lekë _____ kredi e lehtë Lekë _____

Financim bankar afatshkurtër m/l Lekë _____

TOTALI I NEVOJAVE _____

TOTALI I FONDEVE _____

Specifikoni në detaje fondet financiare që mbulojnë investimet (debitë, mjetet, etj)

14. Tregoni shumën mesatare të të ardhurave nga klientët dhe të pagesës së furnitorëve.

Të ardhurat nga klientët _____

Pagesat për furnitorët _____

15. Të ardhura të mundshme publike.

A keni përfituar të ardhura (rajonale, të komunës ose nga ente te tjera publike) për këtë iniciativë ?

po jo

Nëse po specifikoni: subjektin që ju ka ndihmuar, llojin ndihmës (ndihmë shtetërore) dhe sasinë e ndihmës (në lek).

D) TREGUES TË KOMPETENCAVE MENAXHUESE DHE TEKNIKE

16. Vendosni curriculum vitae (CV)

Gjinia : mashkull femër

Bashkia / komunë _____

Rrethi: _____

Adresa: _____

Telefon: _____

Celular: _____

E-mail: _____

Studime dhe formime

Shkolla tetëvjeçare _____ vitet _____

Shkolla e mesme _____ vitet _____

Universiteti _____ vitet _____

Dega _____

Profili _____

Studime me qëllime të veçanta /diploma

Kurse pas universitare dhe specializime

Kurse të formimit profesional

Aftësi për ushtrim profesioni

Regjistrim në kurse profesionale

Njohje gjuhësore dhe informatike

Eksperiencia në punë:

- | | | | |
|--------------------------|------------------|----------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> | Biznes familjar | nga viti | në vitin |
| <input type="checkbox"/> | I punësuar | nga viti | në vitin |
| <input type="checkbox"/> | Profesion i lirë | nga viti | në vitin |
| <input type="checkbox"/> | Punëmarrës | nga viti | në vitin |
| <input type="checkbox"/> | Të rastësishme | nga viti | në vitin |

- **Përshkruani dhe cilësoni (me datën e fillimit dhe të mbarimit) eksperiencat e punës: cilat janë detyrat që keni kryer dhe çfarë rolesh keni mbuluar?**

- **Cilat nga këto eksperiencia mendoni që mund të përputhen me aktivitetin që kërkonte të filloni dhe pse?**

- **Çfarë lelesh kërkojnë për fillimin e iniciativës? Çfarë keni siguruar?**

17. Përshkruani se si do ta organizoni biznesin tuaj duke specifikuar numrin e të punësuarve, llojin e kontratave dhe kostot relative.

Shënoni në tabelë pozicionin, koston dhe emër mbiemrin e çdo te punësuar.

	Emër mbiemër	Pozicioni	Viti 1	Viti 2	Viti 3
1			L	L	L
2			L	L	L
3			L	L	L
4			L	L	L
5			L	L	L

18. Përshkruani aftësitë tuaja menaxhuese (organizative, kontrolluese, etj) ose të të tjerëve ku mund të mbështetet biznesi (evidentoni lidhjet mes eksperiencave të mëparshme, raportet familjare, nevojat operative të iniciativës së re) dhe kompetencat tuaja teknike (njohjet e proceseve prodhuese, menaxhimin e burimeve, etj) ose të të tjerëve ku mund të mbështet iniciativa (vini në dukje lidhjet e eksperiencave të mëparshme me nevojat operative të iniciativës së re).
