**FORMA E APLIKACIONIT**

**Garë për ide për nisje biznesi “Ma trego mendjen afariste!”**



|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Çfarë lloji të aktivitetit afarist keni?** Shembull: Pikë të aktiviteteve në natyrë...

|  |
| --- |
| Luteni të shënjoni të gjitha aktivitetet që i mbulon biznesi juaj: |
| Grupi I | Grupi II | Grupi III | Grupi IV  |
| [ ]  Edukim  | [ ]  Mbrojtje të mjedisit dhe burimeve natyrore | [ ]  Shitje të ushqimit dhe pijeve | [ ]  Ushqim kafshësh |  |
| [ ]  Asistencë teknike | [ ]  Edukim mjedisor  | [ ]  Shitje të orendive dhe artikujve shtëpiakë | [ ]  Produkte bulmeti |  |
| [ ]  Programe trajnuese  | [ ]  Shërbime profesionale mjedisore dhe ekologjike (mbledhje të mbeturinave, zbukurime urbane) | [ ]  Shitje të pajisjeve elektrike | [ ]  Produkte bujqësore |  |
| [ ]  Hulumtime dhe analiza | [ ]  Biznese të gjelbra (të përshtatshme për ambientin) | [ ]  Shitje të tekstilit dhe makinerisë | [ ]  Bateri |  |
| [ ]  Studime | [ ]  Infermieri dhe ripyllëzim me specie autoktone | [ ]  Riparim të orëve të dorës, orëve të murit apo stolive | [ ]  Vajra të bimëve dhe kafshëve |  |
| [ ]  Punëtori akademike | [ ]  Mbrojtje të monumenteve historike & hapësirave publike | [ ] Riparim të mbathjeve dhe artikujve të lëkurës | [ ]  Çokollatë |  |
| [ ]  Teknologji informative | [ ]  Orendi | [ ]  Shërbime komunikimi | [ ]  Kozmetikë |  |
| [ ]  Shërbime këshillimi | [ ]  Pajisje elektrike | [ ]  Transmetim në radio dhe televizion | [ ]  Barna dhe ilaçe |  |
| [ ]  Shërbime marketingu | [ ]  Plehra dhe pesticide | [ ]  Tregti me pakicë | [ ]  Automekanikë |  |
| [ ]  Produkte drithërash | [ ]  Material ndërtimor | [ ]  Mbathje dhe tekstil | [ ]  Laborator mjekësor |  |
| [ ]  Makineri për metal dhe punime druri | [ ]  Instrumente muzikore | [ ]  Produkte furre | [ ]  Barnatore |  |
| [ ]  Të tjera \_\_\_\_\_\_\_ | [ ]  Pajisje sportive  |  |  |  |

 |

|  |
| --- |
| **PËRSHKRUANI PLANIN TUAJ TË BIZNESIT** |
| **Përshkruani idenë tuaj të biznesit** (Përshkruaj se çfarë do të bëjë biznesi juaj. Përshkruaj se kush mendoni se është apo janë konsumatori/konsumatorët juaj/tuaj. Jepni arsyet pse konsumatorët tuaj do të paguajnë për atë që bëni ju.)Shembull; “Shpetta” do të jetë një shitore sportive, që ofron pajisje dhe veshmbathje për sporte të lehta dhe ekstreme për qytetarët në gjithë Kosovën.  “Shpetta” do të jetë biznes nga shtëpia me adresë: Dardania, P.N. Prishtinë, Kosovë. Ai do të menaxhohet nga z. Drin Shpuza, i cili do të jetë pronari i vetëm dhe do të ketë dy punonjës... |
| Përshkruani produktet që dëshironi t’i bëni ose shitni, shërbimet që do t’i ofroni (Cilat janë karakteristikat e produkteve apo shërbimeve tuaja? A dallojnë ato nga të tjerët, dhe cilat janë çmimet e planifikuara?)  **Objektivat për tri vitet e para të punës përfshijnë:** * **Krijimin e një kompanie shërbyese, qëllimi #1 i së cilës është të tejkalojë pritjet e konsumatorëve**
* **Rritjen e numrit të klientëve përmes shërbimeve tejet cilësore**
* **Rritjen e numrit të punonjëseve femra**
* **Zhvillimin e biznesit të qëndrueshëm nga shtëpia, duke u varur nga të hyrat vetanake**
* **Inkurajimin e të rinjve për të ushtruar dhe pasur energji pozitive**

Çmimet dhe disponueshmëria në treg  |
| **Kush janë konsumatorët tuaj?** (Nëse tregu i synuar është i ndarë në grupe më të vogla? Përshkruani këto grupe. Pse janë produktet ose shërbimet tuaja atraktive për ta? Çka mendoni, sa janë të gatshëm të paguajnë për produktin/produktet apo shërbimin/shërbimet tuaja? Sa do të konsumojnë? A ka ndonjë segment/e specifik/e ku ju duhet të përqendroheni më shumë se të tjerët? Pse?)Shembull: Duke qenë vetë pjesë e komunitetit, “Shpetta” me pronar Drinin, i cili ka shumë miq dhe lidhje brenda dhe jashtë vendit për shkak të angazhimit të tij të gjatë dhe përvojës së ngjeshur vendore dhe ndërkombëtare, besojmë se me pak marketing, grafikë dhe dizajne informuese, mund t’i informojmë të gjithë klientët tanë të ardhshëm dhe t’i bëjmë ata t’i zgjedhin produktet tona dhe të bëhen partnerë me ne. |
| **Hapësira gjeografike e punës** (Tregoni ku do t’i shitni produktet apo shërbimet tuaja.) Dyqan tonin, kafene apo ngjarje sportive?  |
| **Kush janë konkurrentët tuaj?** (Tregoni të paktën 2 konkurrentë në hapësirën tuaj të punës. Jepni detaje të konkurrentëve tuaj kryesorë, përparësive dhe mangësive të tyre)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Emri i konkurrentit/ëve | Përparësitë e tyre | Mangësitë e tyre |
| 1 | Klubi Eddie  | Lloji i pajisjeve  | Shërbimet e dobëta  |
| 2 | Mallrat sportive  | Makineria e mirë  | Lokacioni i papërshtatshëm  |
| 3 | Sportina  | Çmime të arsyeshme  | Cilësi e dobët  |

 |
| **Si do ta reklamoni dhe promovoni biznesin tuaj.** (Plani i marketingut i produkteve/shërbimeve tuaja dhe vendet ku do t’i reklamoni ato.)Do ta promovoj biznesin tim me pak para. Do të përqendrohem në media sociale dhe portale elektronike.  |
| **Përshkruani strukturën organizative të kompanisë.** (Tregoni numrin e punonjësve me orar të plotë dhe të shkurtuar, praktikantëve që keni punësuar apo që do t’i punësoni etj.)

|  |  |
| --- | --- |
| Punonjës me orar të plotë | 2 |
| Punonjës me orar të shkurtuar | 4 |
| Praktikantë | 2 |

 |
|  |
|  |

**Shënim:**

Të gjitha dokumentet e siguruara do të mbahen konfidenciale dhe do të përdoren vetëm për vlerësim të aplikantëve.

Nëse keni nevojë për më shumë informacione, luteni të na kontaktoni:

**SHTËPIA E EVROPËS KOSOVË**

Për më shumë informacioni kontaktoni info@europehouse-kosovo.com

**Uebfaqja:** [www.EuropeHouse-Kosovo.com](http://www.EuropeHouse-Kosovo.com)