

# NEWSLETTER No.7

## “BUILDING COMMUNITIES OF KNOWLEDGE FOR COMPETITIVE MSE-S”

Priority Axis 1. Entrepreneurship & Innovation – Sp. Objective 1.3 Territories of Knowledge,  
Project No. 1848, Subsidy Contract No BMP1/1.3/1848/2019,  
Interreg V-B “Balkan – Mediterranean 2014 – 2020”

### NË KËTË NUMËR

- **Trajnimet e zhvilluara në kuadër të Projektit “Building Communities of Knowledge for Competitive MSEs”- Skills4MSEs**
- **Pjesëmarrja në trajnime dhe mbështetja e të rinjve dhe femrave**
- **Funksionimi i platformës online**

## Fondacioni ABC NË MBËSHTETJE TË SIPËRMARRJES DHE TË RINJVE



Në kuadër të projektit “Building Communities of knowledge for competitive MSEs”, Fondacioni ABC organizoi një numër trajnimesh në zona të ndryshme të vendit.

Megjithëse pandemia e Covid-19 shkaktoi vonesë në zbatimin

e projektit, ne arritëm të kryejmë të gjithë aktivitetet e planifikuara dhe arritëm rezultatet e pritshme.

Ndërkohë që të gjitha përgatitjet për seancat e trajnimit ishin gati dhe ne planifikonim të fillonim me trajnimet që në fillim të vjeshtës 2020, për shkak të situatës Covid, ky proces u shty deri në pranverën e vitit 2021. Në koordinim të ngushtë me ekspertët e jashtëm, ekipin e projektit dhe liderin e projektit, u rishikua plani i zbatimit dhe seancat e trajnimit u zhvilluan gjatë periudhës Prill - Tetor 2021.

Plani fillestar i projektit ishte kryerja e 10 trajnimeve/ workshopeve, por ne zhvilluam në total gjithsej 11 module trajnimi, të cilat synonin grupe të caktuara, me prioritet përfshirjen e grave dhe të rinjve. Një modul specifik u hartua për sipërmarrësit e shansit të dytë.

Moduli specifik për sipërmarrësit e shansit të dytë, u krijua për t'i ndihmuar ata të fitojnë besim dhe t'i udhëzojë në rifillimin e nismave, duke u fokusuar kryesisht në temat që lidhen me rishikimin e tregut dhe të modelit të biznesit, si dhe përshtatja dhe inovacioni i modelit të biznesit.

Një pjesëmarrje e konsiderueshme u siguroi nga një gamë e gjerë përfaqësuesish nga grupe të ndryshme të synuara. Në total, në kurset e trajnimit morën pjesë 168 pjesëmarrës, ndër të cilët rreth 37% ishin femra dhe rreth 63% ishin pjesëmarrës meshkuj. Edhe pse pjesëmarrësit ishin të grupmoshave të ndryshme, shumica e tyre ishin nga 20 deri në 45 vjeç.

Niveli më i lartë i pjesëmarrjes së grave ishte për modulet e analizës së tregut dhe konkurrencës (60% e pjesëmarrësve ishin femra); biznes/sipërmarrje sociale (55% e pjesëmarrësve ishin femra) dhe mbledhja e fondeve për bizneset startup (50% e pjesëmarrësve ishin femra).

Në diskutimet e mbajtura gjatë seancave të trajnimit, disa pjesëmarrës treguan interes edhe për temat e mëposhtme dhe rekomandohet që ato të merren në konsideratë për çdo aktivitet të ngjashëm të ngritjes së kapaciteteve që mund të organizohen në të ardhmen e afërt:

- (i) kontabiliteti dhe kontabiliteti për specialistët jofinanciar;
- (ii) aspektet teknike të procesit të fiskalizimit për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme;
- (iii) mjetet dhe praktiket e tregtisë elektronike për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme; dhe
- (iv) rrjetëzimi dhe teknikat praktike për të eksploruar mundësitë për të hyrë në tregjet rajonale kombëtare dhe ndërkombëtare.

Për organizimin sa më të mirë të trajnimit u siguruan që çdo seancë të mbështetet me logjistikën e duhur, përfshirë: hapësirën e duhur të trajnimit, pajisjet e nevojshme si projektor, flipcharts, letra të bardha të formateve dhe madhësive të ndryshme, markera, letra me ngjyra, etj.

Trajnimet e organizuara janë si më poshtë:

**Moduli 1: “Aftësitë joteknike për sukses në punë dhe biznes”, trajnim në të cilin morën pjesë 16 pjesëmarrës. Trajnimi u zhvillua në qytetin e Elbasanit më datë 20 Prill 2021. Tre nga pjesëmarrëset ishin femra.**



Objektivat e Trajnimit (i) Tí japë secilit pjesëmarrës një perspektivë realiste të punës dhe pritshmërive dhe aftësive të nevojshme për punën. (ii) Kuptimi i aftësive thelbësore të buta dhe rëndësia e tyre për sukses (iii) Të ndihmojë pjesëmarrësit në formulimin e aftësive për zgjidhjen e problemeve (iv) Të edukojë pjesëmarrësit rreth të menduarit produktiv, impulseve emocionale dhe sjelljeve vetë-shkatërruese.



Kur diskutohet për zhvillimin e karrierës, aftësitë e buta janë aftësitë e jetës që krijojnë një

mjedis pozitiv, i cili i mundëson një personi të marrë një punë të dëshiruar që i përshtatet kualifikimeve, kur ai kërkon një mundësi karriere.

Aftësitë e buta janë thelbësore në fushën profesionale, si dhe në jetën e përditshme të një personi. Këto aftësi duhet të krijohen dhe zhvillohen dhe ekziston mundësia që të krijohen dhe zhvillohen.

Njerëzit janë krijesa shoqërore dhe kjo është arsyeja pse janë mësuar të jetojnë në grupe ose tufa që nga koha e evolucionit. Prandaj, është e qartë se aftësitë e buta kanë qenë të rëndësishme dhe do të vazhdojnë të jenë të rëndësishme për të gjithë njerëzit në çdo kohë.

Aftësitë e buta janë gjithashtu të rëndësishme për të bërë një jetë të lumtur dhe paqësore pa stres mendor. Duhet pranuar se aftësitë e buta e bëjnë jetën më të lehtë.

Ky modul është krijuar për të identifikuar aftësitë thelbësore të buta dhe për të trajnuar praktikisht pjesëmarrësit duke përdorur aktivitete të ndryshme. Kjo do t'i hapte rrugën suksesit profesional, mundësisë për t'u integruar në tregun e punës, i cili do të sjellë fuqizimin ekonomik të të rinjve dhe përfshirjen në jetën sociale të vendit.

**Moduli 2: “Zhvillimi i ideve të biznesit”, trajnim i cili u zhvillua në Shëngjin, Lezhë, më datë 23 Prill 2021 me pjesëmarrjen e 24 personave, ndër të cilët 8 prej tyre ishin femra.**



Objektivat e trajnimit (i) T'i japë pjesëmarrësve një shpjegim të qartë të konceptit të sipërmarrjes (Kuptimi i “ekuacionit” Sipërmarrje = Marrja e Përgjegjësive (ii) T'i bëjë të qartë pjesëmarrësve procesin nga “gjenerimi i ideve” tek sipërmarrja përmes fazave të ndryshme si: Problemi - Ideja – Zgjidhjet e Rritjes së Produktit/Tregut (iv) Të tregojë se sa e rëndësishme është që sukcesi të plotësojë "nevojat e klientëve" me produktin. (v) T'i njohë pjesëmarrësit me formularët kryesorë të regjistrimit të biznesit në Shqipëri dhe nivelin e TVSH-së dhe fitimit tatimor sipas xhiros vjetore (vi) T'i njohë pjesëmarrësit me modelin e një biznesi të suksesshëm që duhet të realizojë si më poshtë: krijo vlerë - ofro vlerë - merr vlerë



Para se të fillohet një sipërmarrje biznesi, së pari duhet një ide. Sa më e mirë të jetë ideja, sigurisht, aq më i suksesshëm mund të jetë biznesi. Por të kesh një ide të mirë nuk mjafton. Edhe idetë më të mira kanë nevojë për kujdes përpara se të jenë gati për të qenë në qendër të vëmendjes. Një proces i thjeshtë me gjashtë hapa mund t'ju ndihmojë të zhvillonit një ide të papërpunuar në një sukses.

Pikërisht këto hapa u trajtuan në trajnimin e zhvilluar duke theksuar pas gjetjes së idesë, duhet të përvishen mëngët dhe të fillohet puna për ta rafinuar idenë e për ta papërpunuar në diçka të tregtueshme.

**Moduli 3: “Bazat e njohjes së tregut dhe konkurrencës”, trajnim i cili u zhvillua në Përmet më datë 29 Prill 2022, me pjesëmarrjen e 15 personave, nga të cilët 9 femra.**



Objektivat e trajnimit (i) Të njohim klientët dhe tregun në të cilin operojmë (ii) Profilizimi i klientëve dhe krijimi i modelit të klientelës së cilës do t'i shërbehet (iii) Hulumtimi i tregut dhe qasja e analizës së konkurrencës për bizneset fillestare dhe SME-të (iv) Shpjegimi i kornizës së modelit të biznesit (v) Kuptimi i analizave të tregut (vi) Kuptimi i procesit të kërkimit të tregut dhe fazave të ndryshme (vii) Prezantimi i pjesëmarrësve me mjetet e ndryshme të kërkimit të tregut.



Një treg është një vend ku blerësit dhe shitësit mund të takohen për të lehtësuar shkëmbimin ose transaksionin e mallrave dhe shërbimeve.

Tregjet vendosin çmimet e mallrave dhe shërbimeve që përcaktohen nga oferta dhe kërkesa. Në një ekonomi tregu konkurrenca është e pranishme në çdo treg edhe në tregun e “ideve”.

Çdo biznes, edhe bizneset fillestare duhet të jenë të fokusuar mirë në shënjestrimin e tregut të tyre (klientelën). Marketingu i synuar kërkon që tregtarët të ndërmarrin tre hapa kryesorë:

**Segmentimi i tregut:** Identifikimi dhe profilizimi i grupeve të dallueshme të blerësve që ndryshojnë në nevojat dhe preferencat e tyre.

**Synimi i tregut:** Përzgjedhja e një ose më shumë segmenteve të tregut për të hyrë.

**Pozicionimi në treg:** Vendosja dhe komunikimi i përfitimeve kryesore dalluese të ofertës së tregut të kompanisë për çdo objektiv.

**Moduli 4: “Përgatitja e Planit të Biznesit”, trajnim i cili u organizua në Tropojë më datë 4 Maj 2021, me pjesëmarrjen e 10 personave nga të cilët 2 ishin femra.**



Objektivat e trajnimit (i) Rëndësia dhe përdorimi i planeve të biznesit; (ii) Hyrje në procesin dhe teknikat e planifikimit të biznesit (iii) Prezantimi i pasqyrave financiare (Bilanci; Flukset e Parasë; Pasqyra e të Ardhurave dhe shpenzimeve) (iv) Prezantimi i 8P-ve të marketingut.



Një plan biznesi është një dokument zyrtar i shkruar që përmban qëllimet e një biznesi, metodat për arritjen e këtyre qëllimeve dhe kornizën kohore për arritjen e qëllimeve.

Ai gjithashtu përshkruan natyrën e biznesit, informacionin mbi organizatën, parashikimet financiare të organizatës dhe strategjitë që ajo synon të zbatojë për të arritur objektivat e deklaruar. Në tërësinë e tij, ky dokument shërben si një udhërrëfyes (një plan) që i jep drejtim biznesit.

Në thelbin e tyre, planet e biznesit kanë 5 informacione bazë. Ato përfshijnë një përshkrim të biznesit, një analizë të mjedisit konkurrues, një plan marketingu, një seksion mbi BNJ (kërkesat e njerëzve) dhe informacionin kryesor financiar.

Këto dhe specifikimet përkatëse ishin pikat kryesore që u trajtuan në trajnim.

**Moduli 5: “Bazat e marketingut për SME-të”, trajnim, i cili u zhvillua në Përmet më datë 18 Maj 2021, me pjesëmarrjen e 14 personave, nga të cilët 6 ishin femra.**

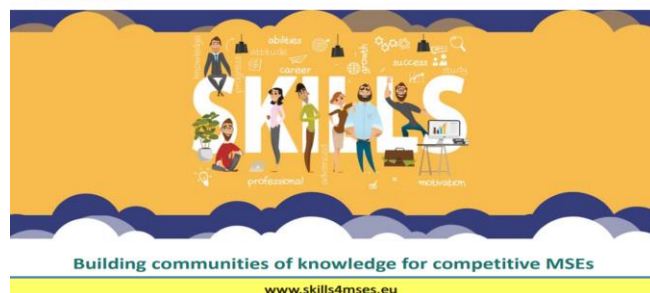
Objektivat e modulit “Bazat e marketingut për SME-të” (i) Konceptet e marketingut (ii) Funkcionet e marketingut (iii) Miksi marketing dhe (iv) Prezantimi i hartimit të strategjive efektive të tregut.

Marketingu është menaxhimi i marrëdhënieve fitimprurëse me klientët duke tërhequr klientë të rinj dhe duke mbajtur dhe rritur klientët aktualë.

"Marketing" NUK është sinonim i "shitjeve" ose "reklamave". "Marketingu është një proces social dhe menaxherial me anë të të cilit individët dhe grupet marrin atë që u nevojitet dhe duan, përmes krijimit dhe shkëmbimit të produkteve dhe vlerave me të tjerët."

Interreg  
Balkan-Mediterranean  
Skills4MSEs

Bazat e marketingut për SME-të



Blerësit, me kalimin e kohës ndryshojnë në nevojat, perceptimet dhe sjelljet e tyre blerëse. Kompania përpiqet të fokusojë segmente të gjera që përbëjnë një treg dhe përshtat ofertat e saj për t'iu përshtatur më mirë nevojave të një ose më shumë segmenteve të synuar.

Pikërisht këto çështje ishin baza e trajtimit në trajnimin e organizuar nga Fondacioni ABC në qytetin e Përmetit.



**Moduli 6: “Elementet bazë të marketingut për fermerët”, trajnim i cili u zhvillua në Tropojë më datë 20 Maj 2021, me pjesëmarrjen e 15 personave, nga të cilët 5 ishin femra.**



Objektivat e këtij moduli (i) Prezantimi i konceptit të marketingut (ii) Specifikat e marketingut të produkteve bujqësore (iii) Përdorimi i mediave sociale në marketingun e produkteve bujqësore.

U zgjodh Tropoja për të zhvilluar këtë trajnim si një vend që është larg tregut dhe fermerët kanë vështirësi në daljen në treg.



Fermerët e rinj nuk prodhojnë mallra bujqësore për tregjet globale; prodhojnë ushqim për klientët vendas.

Kështu, strategjitë e marketingut për fermerët e rinj janë strategji të marketingut të ushqimit.

Megjithatë, këto tregje të reja trajtohen si tregje të veçanta, duke sugjeruar se ato janë

të një rëndësie të kufizuar dhe të rëndësishme vetëm për disa prodhues të specializuar.

Nëse hapësirat rriten mjaftueshëm për të qenë me interes për shitësit e zakonshëm, si me produktet organike, ekspertët duket se supozojnë se strategjitë e marketingut të fermerëve të rinj do të bëhen pothuajse të njëjta me marketingun e mallrave.

**Moduli 7: “Përdorimi i mediave sociale për marketing”, trajnim i cili u zhvillua në Përmet më datë 3 Qershor 2021, me pjesëmarrjen e 16 personave, nga të cilët 6 janë femra.**



Objektivat e modulit “Përdorimi i mediave sociale në marketing” (i) Njohja me rolin e teknikave të komunikimit për ndikimin efektiv dhe proceset e komunikimit të brendshëm dhe të jashtëm (ii) Përdorimi i mediave sociale për promovimin e produkteve.

Marketingu i mediave sociale është përdorimi i platformave të mediave sociale për t'u lidhur me audiencën për të ndërtuar markën, për të rritur shitjet dhe për të nxitur trafikun e faqes së kompanisë në internet.

Kjo përfshin publikimin e përmbajtjeve të studiara mirë në profilet në mediat sociale, dëgjimin dhe angazhimin e ndjekësve, analizimin e rezultateve dhe shfaqjen e reklamave në mediat sociale. Platformat kryesore të mediave sociale janë Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, YouTube dhe Snapchat.



Ekzistojnë gjithashtu një sërë mjetesh të menaxhimit të mediave sociale që ndihmojnë bizneset të përfitojnë sa më shumë nga platformat e mediave sociale të listuara më sipër. Për shembull, Buffer është një platformë e mjeteve të menaxhimit të mediave sociale, e cila mund të ndihmojë sipërmarrësin të arrijë sukses me marketingun në mediat sociale.

**Moduli 8: “Rishikimi dhe inovimi i modelit të biznesit”, trajnim i cili u zhvillua në Tropojë më datë 19 Qershor 2021, me pjesëmarrjen e 10 personave, nga të cilët 2 janë femra.**



Objektivat e modulit “Rishikimi dhe inovimi i modelit të biznesit” (i) Hyrje në rishikimin e modelit të biznesit (ii) Procesi i inovacionit (iii) Mjetet e analizës së modelit të biznesit dhe mundësive të tregut

Inovacioni i modelit të biznesit është arti i rritjes së avantazhit dhe krijimit të vlerës duke bërë ndryshime të njëkohshme si në propozimin e vlerës së një organizate për klientët, ashtu edhe në modelin e saj themelor të funksionimit.

Sigurisht që inovacioni i biznesit është procesi i krijimit të diçkaje të re ose të përmirësuar që i shërben më mirë një biznesi. Inovacioni i biznesit duhet të përmirësohet në produktet, shërbimet ose proceset ekzistuese; ose duhet të zgjidhë një problem; ose duhet të arrijë klientë të rinj.

Kjo mund të përfshijë një produkt ose shërbim të ri, një përmirësim të rrjedhës së punës ose çdo gjë tjetër që përmirëson biznesin në një mënyrë të re.



Për ata që kanë një biznes, sfida është të përcaktojnë se çfarë përfshin në të vërtetë inovacioni i modelit të biznesit. Pa një kornizë për identifikimin e mundësive, është e vështirë të jesh sistematik në lidhje me procesin, gjë që shpjegon pse ai në përgjithësi bëhet në baza ad hoc. Si rezultat, shumë kompani humbasin mundësinë për të përmirësuar përfitimin dhe produktivitetin e tyre.

Në këtë kurs trajnimi u paraqit një kornizë për të ndihmuar menaxherët të çojnë inovacionin e modelit të biznesit në nivelin e një disipline të besueshme dhe të përmirësuar.

Duke u mbështetur në idenë se çdo model biznesi është në thelb një grup vendimesh kryesore që përcaktojnë kolektivisht se si një biznes fiton të ardhurat, përballon kostot dhe menaxhon rreziqet e tij, ne i shohim risitë në model si ndryshime në vendimet që merr kompania.

**Moduli 9: “Hyrje në tërheqjen e investimeve për startup-et”, trajnim i cili u zhvillua në Përmet më datë 13 Korrik 2021, me pjesëmarrjen e 16 personave, nga të cilët 8 janë femra.**



Si një sipërmarrës, ju përballeni me shumë sfida. Por, asnjë nga këto sfida nuk është aq e rëndësishme sa gjetja e financimit të duhur për të filluar biznesin tuaj të ri. Nga marrja me qira e hapësirës së zyrës ose prodhimit, te blerja e mallrave dhe punësimi i personelit, gjithçka që duhet të bëni për ta kthyer idenë tuaj në një biznes të zbatueshëm kërkon para.

Nëse nuk keni para mjaftueshëm për të qenë i pavarur ose nëse prindët nuk ju kanë lënë diçka që do t'ju ndihmonte të nisnit një biznes, me siguri do t'ju duhet punë për të marrë financimin e nevojshëm.



Ka mënyra të ndryshme se si mund të financoi një biznes fillestar. Në përgjithësi, për bizneset fillestare burimi primar është financimi personal.

Fillimi i biznesit është i rrezikshëm. Në shumë raste, ky nivel rreziku është ai që i pengon

huadhënësit tradicionalë të japin kredi për sipërmarrësit. Një burim financimi i biznesit fillestar është edhe nga mikrokreditë.

Mikrokreditë u japen kryesisht nga institucionet huadhënëse individëve që normalisht nuk mund të kualifikoheshin për një kredi bankare tradicionale dhe u lejojnë atyre të investojnë. Mikrokreditë janë shumë të njohura edhe në vendet e vogla dhe në zhvillim. Edhe në Shqipëri ka disa institucione mikrofinanciare që japin kredi mikro dhe të vogla për bizneset fillestare.

**Moduli 10: Koncepti i Biznesit Social, trajnim i cili u zhvillua në Tiranë më datë 1 Tetor 2021, me pjesëmarrjen e 22 personave, nga të cilët 10 janë femra.**



Objektivat e modulit “Koncepti i Biznesit Social” (i) Hyrje në konceptet kryesore të biznesit social dhe përkufizimet e BE-së (ii) Hyrje në kuadrin ligjor shqiptar për ndërmarrjet sociale.

Sipërmarrja sociale përfaqëson një nga risitë e dukshme në shoqërinë civile globale në dekadat e fundit.

Ndërsa shumë nga aktivitetet dhe qasjet që lidhen me këtë term nuk janë në vetvete të reja – për shembull, përdorimi i modeleve të biznesit nga ndërmarrjet sociale për të gjeneruar të ardhura për të mbështetur programet sociale.

Megjithëse termi "sipërmarrës social" u krijua për herë të parë qysh në vitet 1970, ka qenë vetëm në njëzet vitet e fundit apo më shumë që



termi ka filluar të fitojë tërheqje brenda një sërë diskursesh të ndërlidhura në shoqërinë civile, qeverinë, dhe sektorin privat.



Diskurse të tilla janë formuar dhe shtyrë përpara nga një sërë organizatash të reja që ndërtojnë terren, si fondacionet, programet e bursave dhe rrjetet, si dhe nga qeveritë, organizatat ndërkombëtare (p.sh. Bashkimi Evropian) dhe shumë institucione akademike.

Një ndërmarrje sociale ose biznes social përkufizohet si një biznes që ka objektiva të veçanta sociale që i shërbejnë qëllimit të tij parësor.

Ndërmarrjet sociale kërkojnë të maksimizojnë fitimet duke maksimizuar përfitimet për shoqërinë dhe mjedisin. Fitimet e tyre përdoren kryesisht për financimin e programeve sociale.

Të gjitha ndërmarrjet sociale zakonisht miratojnë dy qëllime kryesore – i pari është të gjenerojnë fitime, ndërsa i dyti është arritja e rezultateve të saj sociale, kulturore, ekonomike ose mjedisore të përshkruara në misionin e kompanisë.

**Moduli 11: “Sipërmarrësit e shansit të dytë”, trajnim i cili u zhvillua në Tiranë më datë 10 Tetor 2021, me pjesëmarrjen e 22 personave, nga të cilët 10 janë femra.**



Trajnimi “Sipërmarrja si një shans i dytë” u ofron individëve të cilët kanë falimentuar një herë mundësinë për të eksploruar rihyrjen në biznes përmes ripozicionimit kundrejt gabimeve të së kaluarës.

Objektivat e trajnimit: (i) Vetëvlerësimi nëse pjesëmarrësi ka tiparet për të qenë pronar biznesi dhe mundësia për të bërë që ideja e biznesit të funksionojë (ii) Vlerësimi i realizueshmërinë së idesë së biznesit se kjo ide do të sigurojë përfitimet e dëshiruara (iii)

Hapat për zhvillimin e një biznesi në Shqipëri (iv) Përcaktimi i strukturës së duhur për biznesin (v) Qasja në financimin e mundshëm.



Ky trajnim u mundëson pjesëmarrësve që kthehen në shoqëri të krijojnë një rrugë alternative drejt punësimit pa paragjykimet dhe pengesat tipike shoqërore me të cilat përballesh tradicionalisht. Një sipërmarrës i përgatitur mirë me një plan biznesi solid ka shanse shumë më të mëdha për sukses. Pjesëmarrësit do të krijojnë modele plan biznesi dhe do të diskutojnë mbi mënyrat më të mira dhe efikase të rikthimit në biznes.

## Platforma online



Platforma me trajnimet online ka filluar funksionimin.

Shpresojmë të jetë e vlefshme për të gjithë ju që jeni të interesuar të keni njohuri mbi:

- Aftësitë joteknike për sukses
- Zhvillimi i ideve të biznesit
- Bazat e njohjes së tregut dhe konkurrencës
- Plan Biznesi
- Bazat e Marketingut për SME-të
- Elementet bazë të marketingut
- Rishikimi dhe inovimi i modelit
- Përdorimi i mediave sociale për marketing
- Hyrje në tërheqjen e investimeve për startup
- Koncepti i Biznesit Social

Për tu regjistruar në platformë, ju lutem klikoni në linkun e mëposhtëm dhe ndiqni udhëzimet për regjistrim.

<http://195.251.211.160/eclassmses/moodle/?lang=sq>

Gjithashtu për informacione të mëtejshme mund të na kontaktoni edhe ne faqen tonë të internetit [www.abcfoundation.info](http://www.abcfoundation.info)