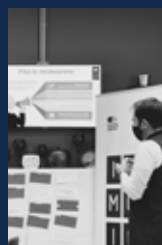
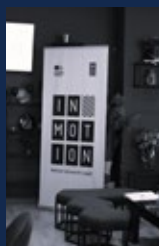


IN MOTION

Programi për
Rimëkëmbjen
Ekonomike dhe
Qëndrueshmërinë



#build**back**better



In Motion Astir u zbatua nga **PNUD** në
Shqipëri si pjesë e Programit **"Rimëkëmbja
Ekonomike dhe Qëndrueshmëria"**

Tetor, 2022
Shqipëri

Donatorët



Kingdom of the Netherlands



British Embassy
Tirana



BASHKIA
TIRANË

Pika të rëndësishme



Pikat kryesore të zbatimit të biznesit lokal

Plan i rindërtimit dhe kështu si të përdoren për të rindërtuar
komunitetin dhe të përdoren për të rindërtuar komunitetin dhe të përdoren
për të rindërtuar komunitetin dhe të përdoren për të rindërtuar

IN MOTION



PËRDITËSIM
I MODELIT
TË BIZNESIT



economic
recovery &
resilience

ASISTENCË
TEKNIKE E
PERSONALIZUAR



GRANT PËR
ZËVENDËSIM
PAJISJESH
TË DËMTUARA



PËRMIRËSIM I
IMAZHIT
TREGTAR



PËRMBATJA



Historiku i Projektit	6
Objektivat kryesore	9
Informacion mbi Biznesin	10
Daniel Salihaj – Dajjen Market	14
Gramoz Halilaj – Restorant Lulishtja	16
Luiza Doko – Market Joni	18
Alma Çako – Parukeri Alma	20
Elona Zeka – Rrobaqepësi Berlona	22
Endrita Sulko – Beauty Center Dita	24
Munire Puci – Berber Erjoni	26
Luljeta Kovaci – Parukeri Jeta	28
Adelina Marku – Beauty Sallon Adela	30
Anila Aliaj – Alta Perde	32
Adelina Rapaj – Parukeri Liza	34
Esmeralda Cela – Piceri Ensari	36
Jani Xhialli – Mezeri	38
Saide Myftaraj – Doni Market	40
Advis Feimi – Berber Visi	42
Fabiola Pasha – Parukeri Fabiola	44
Tomor Hoxha – Materiale Ndërtimi Tomori	46
Lusjana Buzali – Sallon Lusi	48
Rudina Nilo – Gjelltoe Te Rudi	50
Memet Subashi – Bar Kafe Subashi	52
Reald Lyte – Sallon Aldo	54
Ibrahim Kuka – Furrë buke Kuka	56
Ramadan Hoxha – Saldator	58
Miranda Agalliu – Tabachino Miranda	60
Salushe Mojsja – Zesal Shop	62
Arjola Aliko – Parukeri Estetik Lola	64
Doriana Kadiasi – Studio Dora	66
Alketa Koka – Perde dhe mbulesa me porosi	68
Enkeleta Çaçani – Parukeri Enki	70
Elisiana Merko – Parukeri Lisa	72
Ramadan Shkempi – Materiale Ndërtimi	74
Halit Ndreu – Bar Prime	76
Taulant Mona – J&T Store	78
Sabire Hasanaj – Pastrim Kimik Leal	80
Fjordi Stefa – Berber Fjordi	82

HISTORIKU I PROJEKTIT

Si përgjigje ndaj tërmetit shkatërrues të **26 nëntorit 2019 si dhe krizës së shkaktuar nga pandemia Covid-19**, PNUD po mbështet Qeverinë Shqiptare në përpjekjet e saj për rimëkëmbjen ekonomike nëpërmjet Programit të Rimëkëmbjes Ekonomike dhe Qëndrueshmërisë në Shqipëri (ERR). **Financuar nga Qeveria e Mbretërisë së Bashkuar dhe Qeveria Hollandeze, ERR synon të stimulojë ekonominë** përmes rritjes së konkurrencës së ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme (NMVM). Këto biznese dominojnë ekonominë shqiptare, duke zënë 99.8% të numrit total të ndërmarrjeve dhe 81.6% të të gjithë punësimit.

Për këtë arsye, mbështetja e këtyre bizneseve për t'u rimëkëmbur dhe rritja e kapaciteteve të tyre konsiderohet të jetë thelbësore për rimëkëmbjen ekonomike.

Metodologjia "In Motion" është zbatuar më parë në Meksikë, Haiti dhe Ekuador, duke ndihmuar më shumë se 10,000 biznese mikro dhe të vogla. Pas një procesi përshtatjeje, ndikimi i metodologjisë ka rezultuar jashtëzakonisht i dobishëm në rastet pas emergjencave natyrore, veçanërisht në drejtim të rimëkëmbjes së jetesës dhe riaktivizimit ekonomik.



Faza e parë e pilotimit të In Motion në Shqipëri u zbatua në 15 biznese në Bashkinë e Durrësit, menjëherë pas tërmetit të 26 nëntorit 2019. Ndërhyrja filloi në shkurt 2020 dhe përfshiu biznese familjare në 5 zona të ndryshme (Durrës qytet, Plazh, Shkozë, NishTulla, Xhafzotaj). Tërmeti i kishte prekur të 15 bizneset duke shkaktuar dëmtime në ndërtesa, pajisje dhe produkte. Dyqanet e tyre u mbyllën për gati dy muaj dhe PNUD, nëpërmjet metodologjisë In Motion, i ndihmoi ata të rifillonin me një shpresë të re.



Në nëntor 2021, në bashkëpunim me Bashkinë e Tiranës, In Motion vijoi të zbatohej në Astir, duke mbështetur 35 mikrobiznese të prekura nga tërmeti dhe pandemia Covid-19. Të 35 bizneset përfaqësonin llojet më të zakonshme të dyqaneve të vogla si minimarket, robaqepës, parukier, berber, restorante të vogla (mezeri), dyqane etj.



1

CENSUS

Mbledhje e informacionit socio-ekonomik nga bizneset mikro dhe të vogla.

- Proces i digjitalizuar i cili përdor informacion gjeo-referencial.
- Lehtësim për procesimin e informacionit.



2

DIAGNOZA

Informacione të detajuara për situatën aktuale të biznesit dhe sipërmarrësit.

- Historiku i biznesit.
- Fusha e vlerësimit (tregu, operacionet financiare, familja, çështjet juridike)
- Veprime për përmirësimin e biznesit.



3

ASISTENCË TEKNIKE E PERSONALIZUAR

Ofrohet nga një konsulent i specializur dhe i akredituar në metodologjinë "In Motion"

- Trajtime në grupe mbi financat, marketingun dhe administrimin e biznesit.
- Asistencë teknike e personalizuar pranë biznesit.



4

PËRMIRËSIMI I IMAZHIT TREGTAR

Biznesi përditësohet nëpërmjet:

- Zhvillimit të markës
- Pajisjeve bazë
- Reklamimit
- Infrastrukturës dhe/ose inventarit

OBJEKTIVAT KRYESORE



Objektivi kryesor i programit "In Motion", pjesë e Programit për Zhvillim të Kombeve të Bashkuara (PNUD) është të përditësojë modelet e biznesit për bizneset mikro dhe të vogla që kërkojnë vëmendje gjithëpërfshirëse sipërmarrëse për të përmirësuar kapacitetin e tyre prodhues dhe marrëdhëniet e tyre me tregun.



IN MOTION ËSHTË NJE PROGRAM QË NXIT SIPËRMARRJEN PËRMES:



FORCIMIT

të praktikave tregtare, kapacitetit prodhues dhe zgjerimit të tregut



INOVACIONIT

të modelit të biznesit



PËRDITËSIMIT

të imazhit tregtar dhe pajisjeve

REZULTATET

REZULTATET E IN MOTION ASTIR



1700 \$
për
pajisjet



300 \$
për
imazhin
tregtar



35 – biznese të
mbështetura me
asistencë teknike
të personalizuar si
dhe përditësim të
imazhit tregtar



14 – orë trajnime
në grup për të
gjitha bizneset



4 – konsulentë
biznesi të
angazhuar për të
gjithë periudhën



1 – ekspert dizajni
grafik i angazhuar
për të përmirësuar
imazhin tregtar të
bizneseve



420 — orë
asistencë teknike
e personalizuar për
të gjitha bizneset



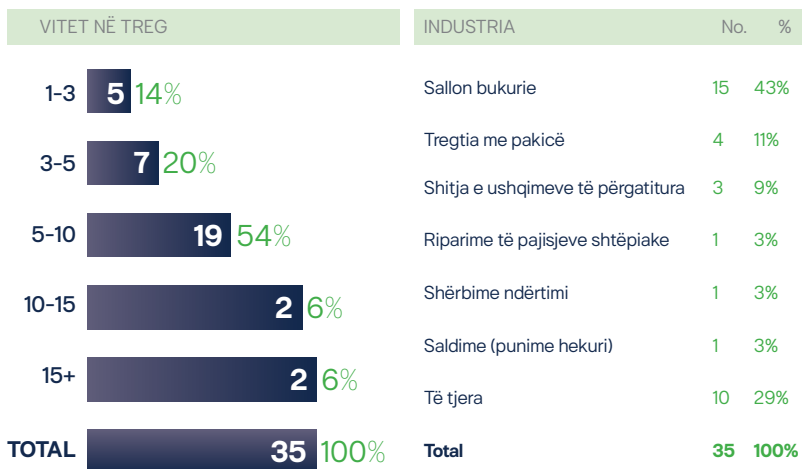
210 — orë
asistencë e
personalizuar për
imazhin tregtar
ofruar për të gjitha
bizneset



4 – muaj për
implementimin
e plotë të
metodologjisë

INFORMACION MBI BIZNESIN

INFORMACION I PËRGJITHSHËM



EFEKTET E DËMTIMIT TË BIZNESEVE SI REZULTAT I TËRMETIT



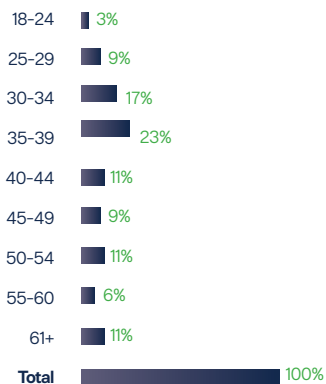
INFORMACION MBI BIZNESIN

INFORMACIONE SOCIO-DEMOGRAFIKE

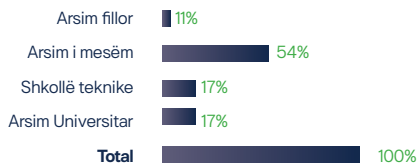
GJINIA



MOSHA



EDUKIMI





Pronari:
DANIEL SALIAHAJ



Vitet në Biznes:
10 VITE



Lloji i Biznesit:
USHQIMORE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Danieli ushtron aktivitetin e tij prej shumë vitesh në zonën e Astirit. Në marketin e tij ai përpqet të ofrojë produkte të shumëllojshme për të plotësuar nevojat dhe kërkesat bazike të banorëve përreth. Pavarësisht përpjekjeve disa vjeçare për t'u rritur dhe zhvilluar më tej, tërmeti dhe pandemia Covid-19 ia kanë vështirësuar tejmasë punën.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Planifikimi i promovimeve të ndryshme dhe shfaqja e tyre brenda dhe jashtë ambjentit të biznesit, nëpërmjet tabelave ose formateve të printuara
- Përcaktimi i marzhit të fitimit për secilën kategori të produkteve dhe eliminimi i produkteve që kanë shitje shumë të ulëta.
- Sistemimi i ambjentit duke përdorur metodologjinë 5S, për të siguruar lëvizshmëri më të mirë të klientëve dhe ekspozim më të mirë të produkteve.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJE E PREZENCËS
ONLINE



Pronari
GRAMOZ HALILAJ



Vitet në Biznes:
9 VITE



Lloji i Biznesit:
BAR & RESTORANT



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

"Restorant Lulishtja" është hapur në vitin 2013 dhe shërben si mensë/ gjelltoe. Biznesi menaxhohet nga Gramozi, i cili së bashku me bashkëshorten e tij, Kozetën, kanë punuar në Greqi si kuzhinierë që prej vitit 1999. Të dy bashkëshortët janë të angazhuar në këtë biznes dhe ndihmohen edhe nga vajzat e tyre kur kanë kohë të lirë. Gramozi dhe Kozeta përpiqen që të ofrojnë një menu të pasur me gatime të ndryshme çdo ditë. Një nga sfidat e tyre më të mëdha është mungesa e stafit të kualifikuar.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Ndarja e mirëpërcaktuar e detyrave mes 3 punonjësve, për të menaxhuar më mirë kohën dhe për të rritur eficiencën, si dhe cilësinë e shërbimit.
- Prezencë më e madhe në rrjete sociale me postime ditore për të rritur numrin e ndjekësve dhe klientëve.
- Vijimi i investimeve në biznes për të rritur produktivitetin dhe përfshirjen e asortimenteve të reja në menu.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJE E NUMRIT
TË TË PUNËSUARVE



Pronari
LUIZA DOKO



Vitet në Biznes:
4 VITE



Linja e biznesit
USHQIMORE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

"Market JONI" është hapur në vitin 2018 dhe menaxhohet nga dy bashkëshortët, Luiza dhe Gazmendi. Në të njëjtën lagje ndodhen edhe markete të tjera me produkte ushqimore, të cilat e konkurrojnë në mënyrë të drejtpërdrejtë. Biznesi ka pësuar dëme, të cilat janë të dukshme edhe sot, nga tërmeti i vitit 2019. Pandemia Covid-19 ndikoi edhe më shumë në rënien e fitimeve të biznesit.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Formalizimi i përfshirjes së anëtarëve të tjerë të familjes në menaxhimin e biznesit.
- Promocioni i produkteve në rrjetet sociale dhe kanale të tjera shpërndarje për rritjen e shitjeve.
- Inventarizimi i vazhduar i produkteve që tregëtohen për të kuptuar qarkullimin e mallit dhe menaxhimin e blerjeve.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari
ALMA CAKO



Vitet në Biznes:
7 VITE



Lloji i Biznesit:
PARUKERI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

"Parukeri Viktoria" është një ndër bizneset e vogla të Astirit, e cila administrohet nga Alma. Për shkak të pandemisë Covid-19, Alma u detyrua të mbyllë dyqanin e saj, duke sjellë kështu rënie të fitimeve dhe përkeqësim të gjendjes së saj ekonomike. Biznesi është me qera, me mobilje modeste dhe çmime shumë të ulëta në krahasim me konkurrentët e tjerë në zonën e Astirit.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Bashkëpunimi me një profesioniste tjetër në fushën e parukerisë për të ndarë shpenzimet e qirase duke qenë se hapësira është e mjaftueshme.
- Mbajtja e rregullt e të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të patur një ide të qartë mbi ecurinë e biznesit.
- Prania dhe promovimi i biznesit në rrjetet sociale.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJA E SHËRBIMEVE
TË OFRUARA



Pronari:
ELONA ZEKA



Vitet në Biznes:
+3 VITE



Lloji i Biznesit:
RROBAQEPËSI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Elona e ka trashëguar profesionin nga mamaja e saj dhe prej 3 vitesh ka hapur rrobaqepësinë e saj në zonën e Astirit. Shpeshherë Elonës, në punën e përditshme, i vjen në ndihmë mamaja dhe e motra. Në biznesin e saj Elona ofron veshje të personalizuar me porosi, të punuara me dorë si dhe ofron shërbime të tjera, si riparime apo veshje me qira. Pak pas hapjes së biznesit, tërmeti i nëntorit 2019 e goditi rëndë duke pësuar dëmtime në strukturë brenda dhe jashtë dyqanit. Pandemia Covid-19 ia vështirësoi edhe më shumë punën duke ndikuar në xhiron dhe të ardhurat mujore.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Dizenjimi i një linje veshje për fëmijë ose të rritur, me karakteristika të veçanta dhe promovimi i shpeshtë në rrjetet sociale.
- Krijimi i një brandi dhe brandimi i të gjitha veshjeve të stiluara dhe finalizuara nga robaqepësi Berlona.
- Mbajtja shënim në mënyrë të rregullt e inventarit për të bërë planifikime për furnizim, për të patur një sistem efikas të inventarit me metodologjinë 5S dhe për të analizuar preferencat e klientëve.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJE E PREZENCËS
ONLINE.



RRITJE E NUMRIT TË
TË PUNËSUARVE



Pronari
ENDRITA SULKO



Vitet në Biznes:
11 VITE



Lloji i Biznesit:
SALLON BUKURIE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Endrita ka 18 vite eksperiencë dhe ushtron profesionin e saj në një sallon estetike në zonën e Astirit. Salloni gjendet në një lagje me popullsi të madhe, ku dhe ka krijuar një klientelë të përhershme. E megjithatë, tërmeti i vitit 2019, ndjekur nga situata pandemike krijuan vështirësi të mëdha për Endritën sidomos në menaxhimin e kostove dhe të ardhurave.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Angazhimi i motrës në biznes për të ofruar shërbim më të specializuar pasi të jetë bërë ndarja e detyrave.
- Mbajtja e të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të patur një ide të qartë mbi ecurinë e biznesit.
- Krijimi dhe promovimi i ofertave/paketave për klientët duke kombinuar shërbime të ndryshme ditore me shërbime speciale (p.sh. paketa për make up dhe paketa për nuse).



AFTER —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJA E
PREZENCËS ONLINE



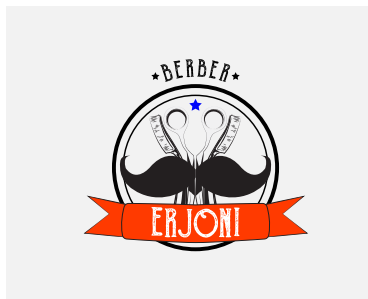
Pronari
MUNIRE PUCI



Vitet në Biznes:
8 VITE



Linja e biznesit
BERBER



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Munire Puci ka si aktivitet kryesor Berberi, biznes i cili drejtohet e menaxhohet nga i biri, Erjoni, që në vitin 2014. Tërmeti i muajit nëntor si dhe pandemia ia vështirësuan punën duke ulur shumë të ardhurat mujore dhe duke rritur kostot. I gjendur përballë vështirësive të mëdha ekonomike, Erjoni hasi vështirësi të mëdha në menaxhimin e biznesit që drejton.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Përdorimi i rrjeteve sociale në mënyrë të strukturuar sipas një plani postimesh për të promovuar biznesin dhe shërbimet e ofruara.
- Vijueshmëria e regjistrimeve të shitjeve dhe blerjeve për të rritur efikasitetin e menaxhimit financiar të biznesit.
- Përdorimi i kanaleve online për shitje (sidomos deri në hapjen e dyqanit të ri) me synimin për të theksuar praninë e biznesit në treg dhe vazhdimin e tij.



PAS —

RESULTS



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



PËRDITËSIM I NIPT-IT ME SHËRBIMET QË OFRON



Pronari:
LULJETA KOVACI



Vitet në Biznes:
8 VITE



Lloji i Biznesit:
PARUKERI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Luljeta Kovaci ka një salllon me qira në një nga lagjet e Astirit, ku ndodhen edhe 5 sallone të tjera. Ambjenti ka 2 kate, të cilat Luljeta i ka organizuar në shërbime parukerie në katin e parë, ndërsa katin e dytë ofron shërbimet e estetikës.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmëse për të lejuar Jetën të fokusohet në shërbimet më të specializuara.
- Krijimi dhe ofrimi i paketave promo-cionale për klientët e rinj në mënyrë të vazhdueshme dhe sezonale.
- Regjistrimi i të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të patur një ide të qartë mbi ecurinë e biznesit.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJA E
PREZENCËS ONLINE



Pronari:
ADELINA MARKU



Vitet në Biznes:
6 VITE



Lloji i Biznesit:
SALLON BUKURIE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Adelina e ka filluar profesionin e saj si parukiere 10 vite më parë. Prej rreth 6 vitesh ofron shërbimet e saj në fushën e parukerisë dhe estetikës në zonën e Astirit. Dyqani të cilin e ka me qira, është në një gjendje shumë të amortizuar. Efektet e tërmetit janë të dukshme si në muret e jashtme ashtu edhe në pjesën e brendshme. Adelina është e vetmja menaxhuese dhe punonjëse e biznesit, por ndihmohet ndonjëherë edhe nga motra e saj.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Analiza e nevojave të tregut për të orientuar shërbimet e ardhshme të ofruara nga Adelina.
- Përdorimi i një sistemi të thjeshtë informatik për regjistrimin e të ardhurave dhe të shpenzimeve.
- Ofrimi i linjave të reja të shërbimit në dyqan për të plotësuar më mirë nevojat universale të klientelës.



REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
ANILA ALIAJ



Vitet në Biznes:
9 VITE



Lloji i Biznesit:
ATELIE

• RROBAQEPSI & RIPARIME •



PERDE
ALTA

— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Anila ka jetuar në Greqi për 5 vite dhe më pas është kthyer në Shqipëri për të hapur biznesin e saj dhe për të ushtruar pasionin e saj. Ajo ka hapur "Alta Perde" 9 vite më parë në zonën e Astirit. Për të zgjeruar biznesin, së bashku me bashkëshortin, ata hapën një dyqan tjetër në Tiranë, të cilin ishin të detyruar ta mbyllin për shkak të gjendjes jo të mirë financiare gjatë pandemisë. Të gjitha pajisjet tashmë gjenden në biznesin e Anilës në Astir, duke krijuar kaos dhe hapësirë jo të mjaftueshme për punët e përditshme. Mungesa e stafit dhe planeve të detajuara të biznesit ndikojnë gjithashtu negativisht në punën e përditshme.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një punonjëseje për pjesën e rrobaqepësisë, në mënyrë që Anila të fokusohet në shërbimin e perdeve.
- Kontraktimi i një shërbimi postar për të kryer dërgesat tek klientët për të mos humbur kohë nga specialiteti i biznesit.
- Vijimi i kontrollit financiar për të pasur gjithmonë një fotografi të qartë të ecurisë së biznesit.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari
ADELINA ARAPAJ



Vitet në Biznes:
7 VITE



Linja e biznesit
SALLON BUKURIE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Adelina ushtron profesionin e parukieres në sallonin e saj të bukurisë, të cilin e ka hapur në vitin 2015. Ajo kryen disa shërbime, të cilat përfshijnë: prerje, krehje, lyerje, stilim dhe shërbime të tjera estetike. Çmimet që ofron Adelina, në krahasim me konkurrentët, janë shumë të ulëta. Pavarësisht rritjes së kostove, Adelina mendon se do të humbasë klientelën nëse do të rrisë çmimet.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Finalizimi i ndarjes së menaxhimit financiar të biznesit nga financat familjare për të kuptuar efikasitetin e tij.
- Shtimi i shërbimeve të ofruara në parukeri dhe përdorimi i produkteve të reja për të diversifikuar biznesin dhe shtuar numrin e klientëve.
- Promovimi i mëtejshëm i biznesit online dhe krijimi i paketave promo-cionale.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITUR PREZENCA
ONLINE



Pronari
ESMERALDA CELA



Vitet në Biznes:
6 VITE



Lloji i Biznesit:
FAST FOOD



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Dy bashkëshortët, Maksuti dhe Esmeralda, kanë mbi 20 vite që jetojnë në Tiranë. Në vitin 2016 morën një dyqan me qira duke nisur aktivitetin e tyre në fushën e picerisë dhe fast food-it. Me gatimin dhe përgatitjen e ushqimit merret kryesisht Esmeralda, ndërkohë që Maksuti ndihmon në punët e tjera që kanë të bëjnë me menaxhimin e picerisë. Për t'i mbijetuar sfidave që solli tërmeti i Nëntorit 2019 dhe më tej pandemia e Covid-19, ata provuan të ofronin shërbimin delivery por kostot e larta nuk e favorizuan këtë hap dhe iu desh ta ndalonin.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Rritja e promocionit, veçanërisht në drejtim të shërbimit delivery, për të kapur segmente klientele më larg dyqanit.
- Përmirësimi i sistemit të mbajtjes së shënimeve mbi të dhënat e biznesit nëpërmjet një sistemi informatik të përshtatshëm për nevojat e një biznesi të vogël.
- Ndarja më e mirë e detyrave për secilën kategori shërbimi mes Esmeraldës dhe Maksutit.



PAS

RESULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
JANI XHIALLI



Vitet në Biznes:
9 VITE



Lloji i Biznesit:
RESTORANT I VOGËL



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

9 vite më parë Jani hapi biznesin e tij të mezerisë në zonën e Astirit. Gjatë viteve të para, si pasojë dhe e rritjes së popullsisë në zonë, biznesi kishte fitime të konsiderueshme. Me shtimin e konkurrencës, si dhe efektet e tërmetit dhe pandemisë, klientela e tij u ul ndjeshëm duke patur ndikim të menjëhershëm në të ardhurat e tij mujore.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmësi me kohë të pjesshme, për të ofruar një shërbim më të plotë dhe më të shpejtë.
- Reklamimi i menisë me anë të një tabele në ambientin e jashtëm të biznesit, për të afruar më shumë klientë.
- Mbajta ditore e informacionit financiar, duke përdorur formatin e të ardhurave dhe shpenzimeve, për të mundësuar një analizë më të qartë lidhur me ecurinë e biznesit.



PAS —

REZULTATI



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



SHTIM I PRODUKTEVE
TË OFRUARA



Owner:
SAIDE MYFTARAJ



Vitet në Biznes:
5 VITE



Linja e biznesit
USHQIMORE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Saide dhe Agimi janë pronarë të dyqanit "Doni Market". Biznesi mban emrin e djalit të tyre, i cili gjithashtu ndihmon në këtë aktivitet sa herë mundet. Efektet e tërmetit dhe pandemisë ulën xhiron e marketit me më shumë se 30%. Saide dhe Agim mendonin të shtonin gamën e produkteve që ofrojnë në mënyrë që të tërheqin më shumë klientë por pas pandemisë vështirësitë për të investuar u bënë të papërbalueshme.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Kontrolli i vazhdueshëm i jetëgjatësisë së frutave dhe perimeve të ekspozuara në ambientin e jashtëm dhe promovimi i vazhdueshëm me anë të ofertave.
- Riorganizimi i ambientit me filozofinë 5S, deri sa të arrihet një ambient më i aksesueshëm për klientet dhe më i menaxhueshëm për pjesëtarët e biznesit.
- Përdorimi sistematik i sistemit të shitjes/blerjes (nëpërmjet kompjuterit), për ruajtjen dhe gjenerimin e të dhënave të nevojshme për analiza financiare të ecurisë së biznesit.



PAS

RESULTS



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJA E PREZENCËS
ONLINE



Pronari:
ADVISI FEIMI



Vitet në Biznes:
4 VITE



Lloji i Biznesit:
BERBER



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Advisi pasi bëri trajnimet e nevojshme për të marrë certifikimin si berber në vitin 2007 hapi biznesin e tij në zonën e Astirit. Biznesi i tij u godit aq rëndë nga tërmeti saqë u detyrua të ndyshonte vendndodhjen e biznesit dhe të transferohej në një ambient më të sigurtë. Për momentin, ai i ofron shërbimet e tij në një ambient me qira, gjë e cila i ka rritur kostot duke ndikuar negativisht në të ardhurat mujore.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmësi për të mbajtur aktivitetin hapur me orare të plota dhe për të shfrytëzuar pajisjet e biznesit
- Mbajtja shënim në mënyrë të vazhdueshme të informacionit lidhur me të ardhurat dhe shpenzimet.
- Promovimi dhe reklamimi i biznesit në rrjetet sociale duke informuar klientët potencialë mbi llojet e shërbimeve, çmimeve dhe ofertave.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJA E PREZENCËS
ONLINE



Owner:
FABIOLA PASHA



Vitet në Biznes:
5 VITE



Lloji i Biznesit:
SALLON BUKURIE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Pasi kreu studimet dhe trajnimet e nevojshme në fushën e estetikës, Fabiola nisi aktivitetin e saj në fushën e parukerisë. Prej gati 5 vitesh ajo menaxhon dhe drejton biznesin e saj në zonën e Astirit. Tërmeti dhe pandemia ndikuan negativisht duke prekur jo vetëm pamjen vizuale por edhe menaxheriale.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmëseje për të për të ofruar më shumë shërbime në një kohë më të shkurtër.
- Reklamimi i produkteve dhe shërbimeve të parukerisë në mediat sociale për të afruar më shumë klientë.
- Mbajtja shënim në mënyrë të vazhdueshme e të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të marrë vendime më të mira financiare.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
TOMOR HOXHA



Vitet në Biznes:
21 VITE



Lloji i Biznesit:
MATERIALE NDËRTIMI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Rrugëtimi i Tomorit në biznesin që ka aktualisht daton në vitin 2001. Me vetëm 70 mijë lekë, Tomori vendosi të niste një biznes ku do të tregtonte materiale ndërtimi. Sot, pas gati 20 vitesh, Tomori has vështirësi financiare në biznes, si pasojë e rënies së klientelës e cila ka çuar në ulje të të ardhurave mujore. Tërmeti i vitit 2019 i shkaktoi dëme në strukturë dhe imazh tregtar.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Rritja e vizibilitetit të biznesit me një tabelë identifikuese dhe krijimi i një profili të biznesit online.
- Mbajtja e inventarit dhe kontrolli i tij i vazhdueshëm në bazë të nevojave të biznesit.
- Sistemim më i përshtatshëm i ambientit të punës, ku të ndahet zona e prodhimit me atë të shërbimit të klientëve.



PAS

REZULTATE



PAJISJE TË
REJA



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



TRAJNIM PËR RRIJTJE TË
KAPACITETEVE MENAXHUESE.



KRAHAS MATERIALEVE KA SHTUAR
DHE GAMËN E SHËRBIMEVE



Pronari:
LUSJANA BUZALI



Vitet në Biznes:
3 VITE



Lloji i Biznesit:
PARUKERI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Lusjana ka hapur biznesin e saj rreth tre vite më parë. Ajo ofron shërbime të ndryshme si krehje flokësh, lyerje, stilime, make-up dhe shërbime estetike. Për të patur sa më shumë klientë si dhe për të qenë sa më konkurruese, ajo ofron edhe shërbimin e fustaneve të nuserisë me qira. Lusjana e menaxhon vetë biznesin e saj. Pas tërmetit dhe gjatë pandemisë, aktiviteti ekonomik u ul ndjeshëm.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Zgjerimi i dyqanit dhe shtimi i shërbimeve mbi bazën përfundimtare nga analiza e tregut. Rritja e promovionit duke shfrytëzuar rrjetet sociale.
- Organizimi dhe ndarja e përgjegjësisë mes Lusjanës dhe një personi shtesë të punësuar për të mbuluar linjën e manikyr/pedikyrit.
- Formalizimi i sistemit financiar për të patur më shumë të dhëna mbi ecurinë e biznesit.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



GJATË TRAJNIMIT KA ORGANIZUAR SONDAZHE
ME KLIENTËT PËR TË KUPTUAR PREFERENCAT E TYRE



Pronari:
RUDINA NILO



Vitet në Biznes:
3 VITE
hapur 10 ditë para tërmetit



Lloji i Biznesit:
GJELLTORE

Te Rudi

— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Iliri dhe Rudina e kanë hapur gjelltoreshen e tyre 10 ditë para tërmetit shkatërrues të 26 nëntorit. Rudina ka një eksperiencë prej 15 vitesh si kuzhinierë. Ajo merret me menunë dhe pjesën e kuzhinës, ndërsa Iliri ndihmon në punët menaxheriale. Si një biznes i ri në treg, Gjelltoresha 'Te Rudi' u përball me probleme ekonomike të mëdha, sidomos kur u detyruan që për shkak të rregullave gjatë pandemisë të mbyllnin biznesin e tyre për 3 muaj.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Prania dhe reklamimi i produkteve në mediat sociale për të rritur klientelën.
- Kontraktimi i shërbimit delivery për të arritur treg më të gjerë brenda Tiranës.
- Mbajtja e shënimeve të të ardhurave dhe shpenzimeve për të menaxhuar financat e biznesit me efikasitet.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



BRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITUR PREZENCA
ONLINE



Pronari:
MEMET SUBASHI



Vitet në Biznes:
10 VITE



Lloji i Biznesit:
BAR KAFE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Pas një periudhe 10-vjeçare në emigrim, Memeti u kthye në Shqipëri për të nisur biznesin e tij. Me një instikt të fortë për të bërë biznes, nxitur nga zhvillimi ekonomik dhe social në zonën e Astirit ai vendosi të ofronte shërbime nëpërmjet një bar-kafe mezeri me çmime konkurruese. Mirëpo, tërmeti i 26 nëntorit 2019 dëmtoi dukshëm strukturën e lokalit, ndërsa pandemia nga ana tjetër uli ndjeshëm të ardhurat e biznesit.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmësi dhe mirëpërcaktimi i roleve.
- Mbajtja dhe analizimi mujor i të ardhurave dhe shpenzimeve.
- Shtimi i produkteve të shërbyera në mezeri me produkte të reja dhe reklamimi i tyre.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



SHTIM I PRODUKTEVE
TË OFRUARA



Pronari:
REALD LYTE



Vitet në Biznes:
6 VITE



Lloji i Biznesit:
BERBER



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Reald Lyte ka një sallon estetike për meshkuj në zonën e Astirit me vizualitet të lartë dhe me avantazh konkurrues vendndodhjen e tij. Për shkak të mundësive financiare dhe pajisjeve, këto dy avantazhe nuk janë shfrytëzuar plotësisht nga Realdi duke qenë se salloni ka vetëm 2 të punësuar.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmësi për të shfrytëzuar të gjitha postet e punës në dispozicion.
- Mbatja e të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të patur një ide të qartë mbi ecurinë e biznesit.
- Promovim i sallanit në rrjetet sociale, duke përdorur të gjitha funksionet që ato ofrojnë për të informuar klientët për të gjitha shërbimet dhe promocionet e rastit.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



IDENTIETI I RI
"SALLON ALDO"



Pronari:
IBRAHIM KUKA



Vitet në Biznes:
10 VITE



Lloji i Biznesit:
FURRË BUKE

FURRË BUKE

Kuka

— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Pas një eksperience disa vjeçare në Burrel në sektorin e pjekjes së bukës, në vitin 2010, Ibrahim u transferua në Tiranë me familjen e tij dhe hapën furrën e bukës "Kuka" në zonën e Astirit. Të përkushtuar dhe me shumë punë, vizioni i tyre përpara tërmetit dhe pandemisë, ishte të shtonin gamën e produkteve për klientët. Kjo nuk u realizua nga rënia e të ardhurave dhe vështirësive të tjera që pasuan.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i të bijës në biznes për t'u integruar në vendimmarrje dhe në menaxhimin e aspektit vizual të biznesit.
- Nivelimi dhe vendosja e pllakave të reja të dyshemesë.
- Hartimi i një plani për zhvillimin e mëtejshëm të biznesit duke përllogaritur mundësinë financiare aktuale dhe vlerësimin e opsioneve të financimit.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJE E PREZENCËS
ONLINE.



RRITJE E NUMRIT TË
TË PUNËSUARVE



ZGJERIMI I GAMËS SË
PRODUKTEVE TË OFRUARA



Pronari:
RAMADAN HOXHA



Vitet në Biznes:
21 VITE



Lloji i Biznesit:
SALDIME



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Në vitin 2001, Ramadani nisi biznesin e tij në fushën e punimeve të hekurit, konstruksioneve, mobiljeve, kangjellave, dyerve të blinduara, etj. Ai punon i vetëm në biznes dhe kjo nuk e ka bërë të lehtë menaxhimin dhe zgjerimin e biznesit. Për më tepër, tërmeti dhe pandemia i krijuan vështirësi në zhvillimin e aktivitetit duke krijuar probleme me pagesat dhe uljen e të ardhurave të punës, të cilat janë konsumuar.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Rritja e vizibilitetit të biznesit me një tabelë identifikuese dhe krijimi i një profili të biznesit online.
- Mbajtja e inventarit dhe kontrolli i tij i vazhdueshëm në bazë të nevojave të biznesit.
- Sistemim më i përshtatshëm i ambientit të punës, ku të ndahet zona e prodhimit me atë të shërbimit të klientëve.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
MIRANDA AGALLIU



Vitet në Biznes:
8+ VITE



Lloji i Biznesit:
TOBACCO SHOP



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Miranda, para 20 vitesh hapi biznesin e saj në Vlorë. Pasi u transferua në Tiranë vendosi të ndiqte të njëjtën rrugë dhe të hapte një dyqan për të ofruar të njëjtat produkte në zonën e Astirit. Pavarësisht shumëllojshmërisë së produkteve që ajo ofron, tërmeti dhe pandemia ia ngadalësuan shumë punën duke i krijuar vështirësi ekonomike.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një ndihmësi për të ndarë ngarkesën e punës dhe ofrimin e shërbimeve në mënyrë të pandërprerë gjatë gjithë ditës.
- Reklamimi i produkteve në ofertë me anë të reklamës së jashtme.
- Shtimi i produkteve dhe aksesoreve të tyre për të krijuar paketa promovionale dhe afruar më shumë klientë.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
SALUSHE MOJSJA



Vitet në Biznes:
3 VITE



Lloji i Biznesit:
BAR & RESTORANT



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Salushe Mojsja ka një ambient me qira në zonën e Astirit. Biznesi fillimisht operonte si dyqan me objekte artistike por për shkak të tërmetit, shumë produkte u thyen dhe Salushja u detyrua ta kthejë dyqanin e saj në një Bar-Kafe. Biznesi menaxhohet nga Salushja dhe nuk ka asnjë punonjës tjetër përveç saj.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Angazhimi i pjesëtarëve të tjerë të familjes (kryesisht i djalit) në menaxhimin e rrjeteve sociale dhe përgatitjen e një plani postimesh për të shtuar klientelën.
- Mbajtja e të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të patur një ide të qartë mbi ecurinë e biznesit.
- Planifikimi i një menuje javore për të optimizuar furnizimet.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR BIZNESIN



KRIJIMIN I IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË BIZNESIT NËPËRMJET TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



IDENTITET I RI - MEZERI. KA SHTUAR SHËRBIME TË REJA. DUKE PËRDITËSUAR DHE NIPT-IN GJË E CILA KA REZULTUAR NË RRITJE TË KLIENTELËS



Pronari:
ARJOLA ALIKO



Vitet në Biznes:
6 VITE



Lloji i Biznesit:
SALLON BUKURIE

SALLON & ESTETIKE **LOLA**

— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Arjola e nisi biznesin e saj si parukiere e licensuar rreth 6 vite më parë. Dyqani i saj i cili ndodhet në zonën e Astirit, është i vogël dhe i pozicionuar në një rrugë të pasistemuar dhe pa ndriçim. Arjola zbaton një qasje bazike për menaxhimin e biznesit ku vendimet i merr vetë dhe nuk ka të tjerë të punësuar. Në sallonin e saj Arjola ofron shërbime të ndryshme estetike si prerje, krehje, manikyr/pedikyr, make-up dhe lyerje flokësh.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Zhvillimi i linjave të reja dhe investimeve të reja në përfundim të procesit të analizës së tregut dhe kërkesës për shërbime shtesë.
- Përmirësimi i sistemit të mbajtjes së shënimeve të biznesit nëpërmjet një sistemi informatik.
- Ndarja dhe specializimi i punëve mes Arjoles dhe punonjësës që mund të anagazhohet në të ardhmen për të ofruar shërbim më të specializuar dhe për të rritur eficiencën në punë.

PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJE E PREZENCËS
ONLINE.



NISJA E PROCEDURAVE TË NDARJES SË DY BIZNESEVE
TË CILAT OPEROJNË NËN TË NJËJTIN NIPT



Pronari:
DORIANA KADIASI



Vitet në Biznes:
5 VITE



Lloji i Biznesit:
PARUKERI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Doriana ka një eksperiencë 15-vjeçare si parukiere. Ajo u zhvendos në Tiranë, në zonën e Astirit, 5 vite më parë, nga Skrapari. Dyqani është në pronësinë e saj. Ambienti ku operon biznesi i Dorianës pësoi dëmtime gjatë tërmetit, gjë e cila i solli vështirësi sidomos edhe pas situatës së krijuar nga Covid-19.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Rritja e aktiviteteve promocionale, veçanërisht për të adresuar çështjen e pozicionit të dyqanit.
- Vënia në funksion e një sistemi të thjeshtë informatik për të formalizuar edhe më tej shënimet me natyrë financiare.
- Rritja e shërbimeve duke plotësuar linjën e parukerisë dhe estetikës, si dhe vlerësimi i mundësisë së punësimit të një personi shtesë për të mbuluar këto linja.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



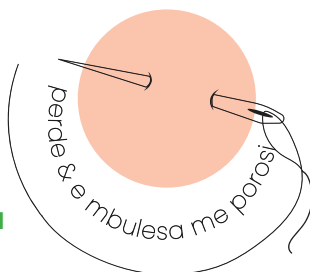
Pronari:
ALKETA KOKA



Vitet në Biznes:
7 VITE



Lloji i Biznesit:
PERDE DHE MBULESA ME POROSI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Alketa ka ushtruar aktivitetin si rrobaqepëse prej rreth 10 vitesh. Më parë ajo ka qenë e punësuar në një biznes tjetër rrobaqepësie. Në 2018 mori vendimin që të investonte për të hapur dyqanin e saj. Dyqani i saj ndodhet në një zonë të frekuentuar në Astir, e megjithatë efektet e tërmetit të 26 Nëntorit 2019 dhe pandemisë së shkaktuar nga Covid-19 i krijuan vështirësi në menaxhimin e biznesit.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Punësimi i një personi shtesë për të shpërndarë ngarkesën dhe për t'i siguruar Alketës më shumë kohë të lirë.
- Menaxhimi i flukseve të porosive duke krijuar bashkëpunime me rrobaqepëse të tjera në zonë, me të cilat mund të ndahet ngarkesa.
- Përmirësimi i sistemit të mbajtjes së shënimeve mbi shitjet, porositë, furnitorët etj, nëpërmjet një sistemi informatik të përshtatshëm për nevojat e një biznesi të vogël.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RRITJA E PREZENCËS
ONLINE



Pronari:
ENKELETA CACANI



Vitet në Biznes:
6 VITE



Lloji i Biznesit:
PARUKERI



PARUKERI ENKI

— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

"Parukeri Enki" është hapur në vitin 2016 dhe ofron shërbime të ndryshme parukerie dhe estetike. Enkeleta, pronarja dhe punonjësja e vetme e sallanit është e specializuar në këtë profesion dhe ka ndjekur shumë trajnime në këtë fushë. Biznesi i saj ka pësuar rënie të të ardhurave, veçanërisht gjatë periudhës së pandemisë dhe periudhës pas tërmetit të 26 nëntorit 2019.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Përdorimi i rrjeteve të ndryshme të komunikimit për të njoftuar klientët mbi ofertat, shërbimet e reja, ndryshimet në çmime, etj.
- Ofrimi i shërbimeve të reja në parukeri për të të rritur mundësinë për shtimin e klientëve dhe rritjen e të ardhurave.
- Finalizimi i biznesit për t'u rritur më tej dhe për të bërë planifikime më të sakta financiare.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
ELISIANA MERKO



Vitet në Biznes:
2 VITE



Lloji i Biznesit:
PARUKERI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Elisiana prej vitesh ushtron aktivitetin e saj si parukiere. Dyqani i saj ndodhet në zonën e Astirit, në një rrugë me frekuentim të lartë. Elisiana ka një klientelë të qëndrueshme por si shumë bizneseve të tjera, pandemia i ka sjellë sfida të cilat jo vetëm kanë pakësuar të ardhurat, por nuk kanë bërë të mundur realizimin e planeve për zhvillimin e mëtejshëm të biznesit të saj. Elisiana është e hapur për zbatimin e mënyrave të reja të menaxhimit që synojnë të ndihmojnë bizneset familjare të rimëkëmben në mënyrë të shpejtë e të qëndrueshme.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Futja e linjave të reja të shërbimeve bazuar në analizën formale të kërkesës në treg.
- Ndarja më e mirë e punëve dhe përgjegjësiwe mes Elisjanës dhe Adelinës për të rritur specializimin në punë të secilës dhe mirëorganizimin e veprimtarive ditore.
- Mbajtja e regjistrimeve financiare duke përdorur një sistem informatik të përshtatshëm për nevojat e biznesit të vogël.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
RAMADAN SHKËMBI



Vitet në Biznes:
7 VITE



Lloji i Biznesit:
MATERIALE NDËRTIMI



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Ramadan Shkëmbi e ka hapur biznesin e tij në vitin 2015, pasi u kthye nga emigrimi në Angli, në moshën 17-vjeçare. Ai nuk ka eksperiencë të mëparshme që lidhen me materialet e ndërtimit, ato hidraulike apo elektrike, pasi ka punuar në restorante. E megjithatë, pas disa viteve eksperiencë, tashmë ai ka njohuri shumë të mira mbi produktet që tregton dhe udhëzon klientët mbi mënyrën e përdorimit apo të montimit të pajisjeve. Në ndryshim nga vitet e para, biznesi po përballet me konkurrencë të shtuar në zonë – nga 4 dyqane të tilla në zonë momentalisht janë rreth 20 dyqane. Përveç kësaj, gjatë pandemisë, Ramadanit i është dashur ta mbyllë biznesin e tij për 6 muaj për shkak të pandemisë Covid-19 dhe 1 muaj për shkak të tërmetit të 26 nëntorit, 2019.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Sigurimi i vijueshmërisë së biznesit edhe gjatë kohës që Ramadani ndodhet jashtë Shqipërisë nëpërmjet angazhimit të anëtarëve të tjerë të familjes apo një punonjësi part time
- Inventarizimi i produkteve për të bërë një menaxhim më të mirë të procesit të blerjes dhe shitjes.
- Vijimi i mbajtjes në mënyrë sistematike të një pasqyre për të ardhurat dhe shpenzimet e biznesit për të planifikuar ecurinë e biznesit në afatin e mesëm dhe afatin e gjatë.



PAS

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



RIAKTIVIZIM I NIPT-IT DHE NËNSHKRIM I
NJË KONTRATE 5-VJEÇARE QË SIGURON
VAZHDIMËSINË E BIZNESIT NË TREG



PUNËSIMI I NJË KONTABILISTE
PART-TIME



Pronari:
HALIT NDEU



Vitet në Biznes:
4 VITE



Lloji i Biznesit:
BAR CAFE



— PARA

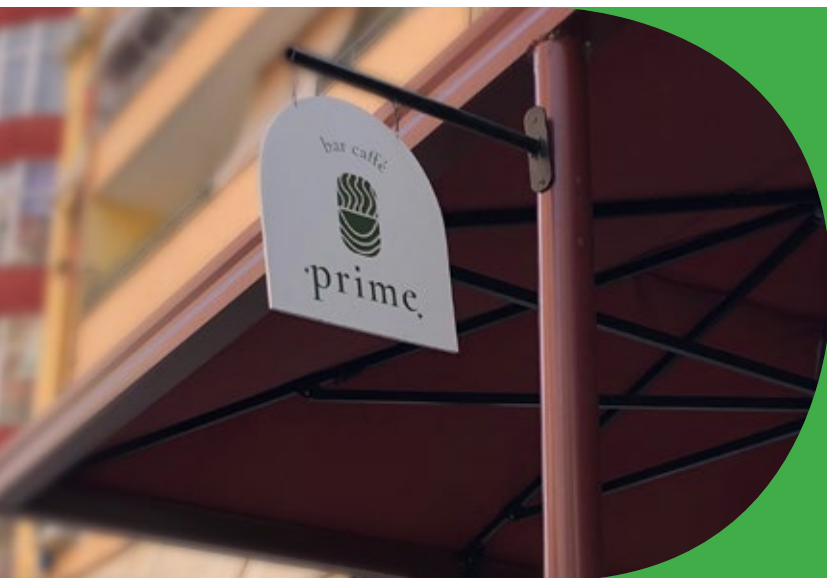


PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Halit Ndreu është 26 vjeç dhe ka një bar-kafe në zonën e Astirit, me emrin "Bar Prime". Biznesi i tij ndodhet në pjesën e pasme të një kompleksi pallatesh dhe në një zonë ku konkurrenca është shumë e madhe. Haliti ndihmohet hera herës në biznesin e tij nga vëllai dhe shoqja në mënyrë vullnetare. Avantazhi i "Bar Prime" është veranda dhe qetësia e zonës në të cilën ndodhet. Haliti është munduar të diversifikojë shërbimet por produkti kryesor mbetet shërbimi bar-kafe.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Ndarja e roleve të anëtarëve të familjes të angazhuar në biznes për të menaxhuar më mirë aktivitetet e biznesit dhe kohën e gjithsecilit.
- Promovimi i biznesit online për të mbajtur të angazhuar klientelën dhe për të tërhequr klientë të rinj duke qenë se vendndodhja nuk është shumë e dukshme.
- Vijimi i mbajtjes dhe analizës së të ardhurave dhe shpenzimeve për të kuptuar aftësinë paguese dhe mundësinë e shlyerjes së detyrimeve.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



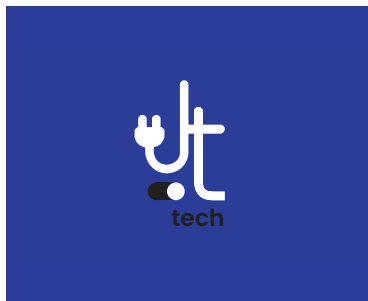
Pronari:
TAULANT MONA



Vitet në Biznes:
4 VITE



Lloji i Biznesit:
PAJISJE ELEKTRONIKE



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

"J&T Store" është një biznes i vogël në zonën e Astirit i cili ofron disa shërbime, ndër të cilat janë: IT support, montim kamerash, ndërtim website, infrastrukturë elektrike, sisteme fiskalizimi, riparim telefonash dhe kompjuterash. Taulanti është administratori dhe punonjësi i vetëm i këtij biznesi. Dyqani është me qira dhe ka dy kate. Kati i parë shërben për të pritur klientelën në një banak të vogël, ndërsa kati i dytë funksionin si mini-magazinë. Taulanti e promovonte punën e tij në faqen e Instagramit, edhe me ndihmën e bashkëshortes, e cila pas disa problemeve shëndetësore nuk mundet ta ndihmojë në vijim.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Hartimi dhe zbatimi i një plani post-timesh në rrjetet sociale nga bashkëshortja e Taulantit, e cila merret me kete punë.
- Mbajtja e të ardhurave dhe shpenzimeve mujore për të bërë një planifikim më të saktë mbi të ardhmen e biznesit.
- Përditësimi i faqes së internetit të biznesit dhe përgatitja dhe shpërndarja e fletë-palosjeve me shërbimet e ofruara nga J&T store për të rritur klientelën.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT

+ | RRITJE E NUMRIT
TË PUNESUARVE



Pronari:
SABIRE HASANAJ



Vitet në Biznes:
9 VITE



Lloji i Biznesit:
PASTRIM KIMIK



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

"Pastrimi Kimik Leal" është biznes në zonën e Astirit, i cili operon që prej vitit 2013 dhe menaxhohet nga Alban Hasanaaj. Albani merret kryesisht me menaxhimin e biznesit, ndërsa nëna e tij me punët e përditshme. Ata janë të përkushtuar dhe ambiciozë në punët e tyre. Albani dëshiron të ketë më shumë vizibilitet për biznesin e tij.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Përditesimi i faqes së internetit dhe menaxhimi më efikas i saj.
- Ndarja e financave të biznesit nga ato familjare.
- Krijimi i një databaze me klientët ekzistues, për t'u përdorur në rastet ofertash dhe promocionesh të ndryshme për klientet e regullt.

LAINO

PAS—

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RRITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT



Pronari:
FJORDI STEFA



Vitet në Biznes:
3 VITE



Lloji i Biznesit:
BERBER



— PARA



PËRSHKRIM I SHKURTËR I BIZNESIT

Fjordi është një berber i ri në moshë, shumë i talentuar dhe i përkushtuar me punën. Zanatin e ka marrë nga vëllai i tij në Dibër ku dhe është ushtruar fillimisht. Më pas ai vendosi të transferohet në Tiranë dhe të marrë një dyqan me qira në zonën e Astirit. Aty ai ushtron aktivitetin e tij. Tërmeti dhe pandemia ia kanë vështirësuar më shumë punën duke krijuar vështirësi kryesisht në pagesën e qirasë dhe më pas për blerjen e pajisjeve dhe makinerive të nevojshme në punën e përditshme.

PLANET E PËRMIRËSIMIT

- Identifikimi i shërbimeve të reja mbi bazën e preferencave të klientelës. Rritja e aktiviteteve të promocionit.
- Përdorimi i një sistemi bazik informatik për të regjistruar të dhënat me karakter financiar.
- Ndarja e punëve mes Fjordit dhe ndihmësit në momentin e punësimit të plotë, për të rritur eficiencën e shërbimit.



PAS —

REZULTATET



PAJISJE TË REJA PËR
BIZNESIN



KRIJIMIN E IMAZHIT TË BIZNESIT SI DHE
MATERIALE PROMOVUESE INOVATIVE



RITJE E PRODUKTIVITETIT TË
BIZNESIT NËPËRMJET
TRAJNIMEVE DHE KËSHILLIMIT

IN MOTION

Programi për
Rimëkëmbjen
Ekonomike dhe
Qëndrueshmërinë



#build**back**better