

UNIVERSITETI I PRISHTINËS
“HASAN PRISHTINA” PRISHTINË
FAKULTETI EKONOMIK



PLANI BIZESIT



“ VENDI KU FEMIU JUAJ NDJEHËT MË SË MIRI ”

Prof.Dr.Besnik Krasniqi

Msc.Gentrit Berisha

Std: Admir Krasniqi

Aldi Zogaj

Dardan Samadraxha

Prishtinë,Maj 2015

Përmbajtje

I.HULUMTIMI I TREGUT PËR IDEN E BIZNESIT

<i>Brainstorming</i>	3
<i>Makrofilteri</i>	3
<i>Mikrofilteri</i>	3
<i>Analiza S.W.O.T</i>	4

II.PLANI I BIZNESIT

<i>2.1Përmbledhja e përgjithshme</i>	5
<i>2.2. Përshkrim i shkurtër i biznesitdhe</i>	6
<i>2.3. Lokacioni i biznesit</i>	8

III.STATEGJIA,QËLLIMI DHE FAKTORET E SUKSESIT

<i>3.1. Deklarimi i misionit,vizionit dhe objektivat</i>	8
--	---

IV.ANALIZA E TREGUT DHE PLANI I MARKETINGUT

<i>4.1.Profili i biznesit dhe i industrisë</i>	9
<i>4.2.Shërbimet e Biznesit tonë</i>	9
<i>4.3.Kostot e shërbimeve(metoda tabelore dhe grafikore)</i>	10
<i>4.4.Parashikimet për ofrimin e shërbimeve në të ardhmen</i>	12
<i>4.5.Plani i marketingut</i>	13
<i>4.6. Analiza e konkurrencës</i>	13

V.MENAXHMENTI DHE ORGANIZIMI

<i>5.1.Përshkrimi i ekipit menaxhues</i>	14
<i>5.2.Struktura organizative</i>	15

VI.PLANI OPERATIV

<i>6.1.Plani operativ</i>	16
---------------------------------	----

VII.ANALIZA DHE PLANI FINANCIAR

<i>7.1 Bilanci i gjendjes</i>	16
<i>7.2. Pasqyra e te ardhuravedhe ajo për muajn 1</i>	17
<i>7.3. Pasqyra e te ardhurave per muajn2 dhe CASH-flow</i>	18

VIII.ANEKS

<i>8.1.Propozim kërkesa për kredi</i>	19
<i>8.2.Anketa (pyetsori)</i>	20
<i>8.3.Rezultate(supozimet)</i>	21

HULUMTIMI I TREGUT

Brain Storming

Fillimi i nje biznesi gjithmon është shume i veshtire, ku mundesit janë te vogëla, ndërsa idet janë të shumta. Nuk do të thotë që të gjitha idet per biznes të marra perms Brain Storming janë te pershtatshme, por numri i madh i ideve na ndihmon me shumë për të vendosur se cila ide duhet te jetësohet.

1. Dyqan Kompjuteresh
2. Reciklimi i plastikes
3. Mirëmbajtje banesore
4. Agjension turistik
5. Fruta mali
6. Sherbime postar
7. internet sherbime
8. Qerdhe për fëmijë
9. Prodhimi i markerave
10. Prodhimi i produkteve bio

Makro Filteri

Sipas panelit idetë te cilat kan kaluar Makrofilterin janë:

1. Qerdhja e fëmijëve
2. Mirëmbajtja banesore
3. Agjension turistik
4. Dyqan kompjuterash
5. Prodhimi i produkteve bio

Mikro Filter

Projektet	Kerkesat ekzistuese	Personeli	Paisjet	Lënda e parë	Totali	Konkurrenca	Totali i korigjuar
Qerdhe e fëmijeve	5	4	2	2	13	2	11
Mirëmbajtja banesore	5	4	0	5	14	4	10
Agjension turistik	2	4	5	5	16	8	8
Dyqan kompjuterash	4	4	3	3	14	7	7
Prodhimi i produkteve bi	3	4	4	5	16	9	7

ANALIZA (S.W.O.T)

<p>Përparësitë-Fuqitë</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Stafi adekuat dhe i kualifikuar ➤ Mungesa e nje biznesi te tillë ne tregun lokal ➤ Lokacioni i duhur(në afërsi të qendrës) ➤ Shërbimet e nivelit te lartë ➤ Qasja dhe komunikimi i mirë me klient(njohja) ➤ Ofrimi i mundesise se pageses në formë të kësteve për klientët ➤ Qmime të arsyeshme dhe konkurruese ➤ Siguri të plotë,parking të mjaftueshëm 	<p>Mangësitë-Dobësitë</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mungesa e kapitalit fillestar ➤ Lokacioni nuk është në pronësinë tonë ➤ Zvoglimi i numrit të fëmijeve në muajt e verës ➤ Mosprovoja me këtë lloj veprimtarie
<p>Mundësitë-Shanset</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mundësi të zgjerimit të biznesit,imigrimet rurale ✓ Rritja ose caktimi i pagave minimale ✓ Kerkesat në rritje për keso shërbime ✓ Nuk ka konkurrencë të tashpërtashme ✓ Mundësi e përfitimit të fondeve dhe projekteve nga organizata të ndryshme ndërkombëtare ✓ Rritjet e natalitetit dhe punsimi i grave ✓ Mundësi bashkëpunimi me OJQ të tjera, institucione shtetërore, shoqata ✓ Hapja e qendrave tregtare-vetëpunsimet 	<p>Kërcënimet-Rreziqet</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Futja e konkurrentëve të rinj ➤ Ofrimi i çmimeve më të lira nga konkurrenca ➤ Përkeqësimi i situatës ekonomike ➤ Taksat e larta nga ana e qeverisë ➤ Zhvillimi ekonomik lokal(rritja e qiras) ➤ Ndërrimet demografike

2.1.PËRMBLEDHJA E PËRGJITHSHME

- a) Emri i firmës: **QERDHJA E FËMIJEVE – “ ADHMERIA”**
- b) Slogani: **“ VENDI KU FEMIU JUAJ NDJEHËT MË SË MIRI ”**
- c) Llogoja firmes:



c) Të dhënat e anëtarëve të ekipit:

1 A.K- MENAXHER , Kualifikimi; Fakulteti ekonomik(menaxhment)

1 H.S- EDUKATORE, kualifikimi: Fakulteti i edukimit

1 J.Z EDUKATORE, kualifikimi:Fakulteti i edukimit

1 “O.K”, - KUZHINIER, kualifikimi: I Qertifikuar per Kuzhiner.

2.2.Përshkrim i shkurtër i biznesit, I shërbimeve, dhe përmbushjen e nevojave që këto shërbime ju bëjnë klientëve

Qysh herët më janë sjellur në mendje ide të ndryshme për tu marre me biznes ,mirpo duke ju bërë një analize të gjitha ideve kam ardhur në perfundim se ideja per hapjen e një qerdhe për femijë është perkrahur nga shumica e njerzve të pyetur dhe është pritur mire si ide.

Nuk ka qene vetem ky fakt vendimtar qe ne të dalim me këte ide, mirpo duke parë që në komunën tonë nuk ekziston nje biznes i tille dhe duke llogaritur në numrin e klienteve qe kan nevojë për qerdhe, hapja e nje biznesi të tille paraqitet si nevojë imediate.

Po ashtu kerkesat për keso sherbime janë verejtur edhe publikisht ,ku ka pas kerkesa nga një numer i kosiderueshem i nënave të punësuar ,të cilat kanë paraqite kërkese tek i pari i komunes që të bëjë hapjen e një Qerdheje per Femijë ,mirpo nevojat dhe kerkesat e ketyre nënave nuk janë marrë në konsideratë deri më tash as nga institucionet lokale, e as nga ndonjë kompani private .

Duke parë që kërkesat qdo herë shkojnë në rritje ,dhe askush nuk bënë gjë në këtë drejtim ,atëhere ne kemi filluar te mendojmë seriozisht në zgjidhjen e kesaj qeshteje për femijet ,kur e dimë se femijet dojnë një trajtim dhe edukim të mire ne shoqeri dhe se meritojne nje shtepi ku do ti bashkonte ata nga vende të ndryshme.

Pas hulumtimit të tregut dhe pas shoshitjes se ides kemi ardhur në perfundim se kjo ide është e arsyeshme ,e qelluar dhe vjen ne kohë te pershtatëshme.

Dhe pa harrur të përmend edhe mundesine qe na eshte ofruar nga trajnimi i mbajtur i GLZ-it ,si dhe grandet e ndara per fituesit potencial , ka qene po ashtu një shtytje e madhe morale dhe financiare qe ne të fillojm hapat e parë në biznes.

Biznesi ynë do te ofrojë sherbime te ndryshme që kanë te bëjnë drejtpërdrejt me edukaten, kulturen dhe me para parapergatitjet për arsim fillestar . Po ashtu biznesi ynë do të ofrojë edhe sherbime tjera që janë te nevojshme për femijet siq janë: ushqimi ,dhomat e gjumit .argëtimet e ndryshme me lojra , kinemaja e femijeve , vizita ne vende turistike në afate të caktuara .

Sherbimet ne biznesin tonë do të jenë konform rregullave te cilat parashihen per keso sherbime të cilat i ofrojne Qerdhet.



Mirpo strategjia e kryerjes se këtyre sherbime do të dallojë nga tjeret ,pasi ne do perdorim metoda me bashkohore dhe më të përshtateshme për të plotesuar dhe knaquar nevojat e femijeve dhe prindit e tyre .

Strategjia dhe qasja jonë ne kryerjen e ketyre sherbimeve bazohet ne stafin profesional dhe të përgatitur mire për të trajtuar mire dhe me kujdes te veqant femijet dhe ne tersi klientelen, dhe duke ofruar një afersi dhe ngrohtesi shpirtore me femijet ne synojme qe biznesi jone do të sjellë rezultatet e prituara.

Në këtë aspekt duhet cekur se edhe kostoja e antarsimit tek ne do të jetë shumë e arsyeshme në raport me benefitin e klientit.

Anëtarët e ekipit, janë persona të cilët kanë kualifikim perkates dhe kane një bagazh të mire të njohurive për kryerjen e sherbimeve të lartë përmendura.

Po ashtu stafi është i pergaditur edhe me shkathesi tjera komunikuese dhe me vlera te larta njerzore, që në biznesin tonë keto vlera qmohen në mase të madhe.

Mjetet financiare do të jenë të kombinuara, 10.000 llogarisim në grandin që ndahet nga GIZ apo BSCK(organizat tjetër), 3.000 nga fondet e familjes dhe 2.000 nga kredite me kamata të uleta për biznes fillestar .

Qëllimi i shfrytëzimit të ketyre mjeteve është që të arrihet të mbulohen të gjitha shpenzimet fillestare, përfshirë shpenzimet operative dhe kapitale. Mjetet do të shfrytëzohen për sigurimin e lokacionit, pajisjeve të punës si; inventari, video-projektori, kendi lojrave , si dhe të gjitha shpenzimet e tjera qoftë për marketing ose për aktivitete të tjera.

Kush jemi ne?

Ne jemi student në Fakultetin Ekonomik si student te rregullt, *Admir Krasniqi dhe Dardan Samadraxha studjojnë menaxhimentin, që të dy jan te qertifikuar në pjesmarrjen në trajnimin për hartimin e planeve te biznesit dhe në fund të punimin janë të bashkangjitura edhe qertifikatat.*

Ndërsa Aldi Zogaj studjon kontabilitetin dhe financat gjithashtu është edhe ndërmarrës sepse ka një biznis familjar,aty perveqse e jep nje kontribut te madh ai ka marr edhe aftsi menagjuese dhe vendimarrse,të gjitha vetit e te tre pjesmarrseve i plotsojn mangesit e njeri tjetrit dhe e përbëjn një grup mjaft dinamik dhe hulumtues.Kjo që do të paraqesim është puna e jo[në,ka disa mangesi mirpo ne para se ta fillojmë biznesin do të konsultohemi edhe me një profesionist për ndryshimet eventuale.



2.3.Lokacioni do të jetë brenda qytetit, në adresën rr. Lagjeja e Mirdites , p.n.dhe nuk do të karakterizohet me qendrën ose zemrën qytetit, për arsye se në qendër çmimi mesatar i qirave është më i lartë në njëërën anë dhe në anën tjetër edhe madhësia joadekuate e lokaleve si dhe eshte i pa pershtateshem per femijet .

Çmimet mesatare të qirave në lokacionin të cilën do të gjendemi sillet rreth 250€.

3.1Deklarimi i misionit dhe i vizionit dhe objektivave(SMART- teknika)

a) Misioni i biznesit tonë është:

- Të permbushim te gjitha nevojat e femijeve me efikasitet dhe me perkushtim te larte
- Të ndihmojmë ne marrjen e hapave te parë te dijes dhe t'i pergatisim per nje fillim të suksesëshem dhe shkollë dhe në jetë ne përgjithesi.
- Të sjellim inovacione per femijët si ne shërbime ashtu edhe në paisje dhe lokacione te reja për ta.

b) Vizioni ynë:

- > Të bëhemi biznesi i pare ne tregun lokal dhe me gjere qe merret vetem me ofrimin e sherbimeve per femijë .
- > Te jemi biznes i cili me se miri perkujdeset per femijet, duke u mundesuar atyre qe tek ne te perjetojnë qaste te paharruara te knaqesisë dhe gëzimit .

c)Objektivat e planit

1. Fillimi me një kapacitet 40 vende për tregun e segmentuar
2. Mbrenda 3 viteve rritjen per 30% të kapacitetit.
3. Krijimin e mundesive për punësim,
4. Rritje graduale të kapaciteteve dhe shtimin e numrit të punëtoreve.

4.1. Profili i biznesit dhe i industrisë

Në tregun të cilin mendojmë të zhvillojmë aktivitetin tonë shërbyes, mund të theksojmë se është një treg i cili identifikohet me zhvillimin e industrisë tregtare, me ç'rast shumica e bizneseve e takojnë sektorit tregtar, dhe atë kryesisht biznese të vogla.

Biznesi im do të operoj si biznes individual, pra do të ketë vetëm një pronar.

Mirëpo çka është me rëndësi, është se në profilin tonë të biznesit nuk eksitojnë kompani tjera ose biznese tjera që merren me këtë lloj biznesi .

a) Strategjia e veprimit do të mbështetet në dy mënyra kryesore:

- ofrimi i shërbimeve me seriozitet të plotë dhe përkushtim të lartë
- si dhe tretmani i klienteles të bëhet në mënyrën më të mirë të mundshme ,po ashtu do ofrojmë edhe çmime më të arsyeshme për disa kategori të klienteve

4.2 .Përshkrimi i produktit(shërbimit)

Shërbimet kryesore do të jenë:

a)Edukimi dhe përkujdesja ndaj fëmijëve ,

b) Si dhe ofrimi i shërbimeve tjera si : të ushqimit , të kinemase ,lojrave dhe shfaqjeve për fëmijë , vizita nëpër vende të ndryshme me interes etj.

Rëndësia kryesore sa i përket shërbimeve është benefitet dhe dobia që e përfitojnë klientët nga këto shërbime.

Benefitet kryesore të cilat i përfitojnë klientët u numërojmë si në vijim:

- arrijnë që përmes programeve që shpallim për fëmijë të fitojnë një edukatë dhe përgaditje për një fillim të mbare shkollor.
- Pra duke ofruar këto shërbime , në prindërit e fëmijëve ua lehtësojmë punën rreth edukimit dhe përshtatjes së fëmijut me rrethin ku jeton .
- Po ashtu për kohën që ndajnë me ne ata mesojnë shumë gjëra të cilat ju interesojnë etj.

Në këtë rast është shumë e rëndësishme që të përcaktohet edhe kufiri i shpenzimeve dhe i të hyrave, d.m.th. sa njësi të shërbimit (klientë) duhet të ketë biznesi në mënyrë që së paku të i mbulojë shpenzimet. Në teorinë shkencore të ekonomisë, ky rast, d.m.th. kur shpenzimet janë të barabarta me të hyrat njihet si pikë kritike e rentabilitetit. Në vijim ne do të shohim se sa do duhej të gjenerojë të hyra firma jonë në mënyrë që ti mbulojë shpenzimet e saja me të hyrat e realizuara:

4.3) kostot e shërbimeve (menyra tabelore grafikore)

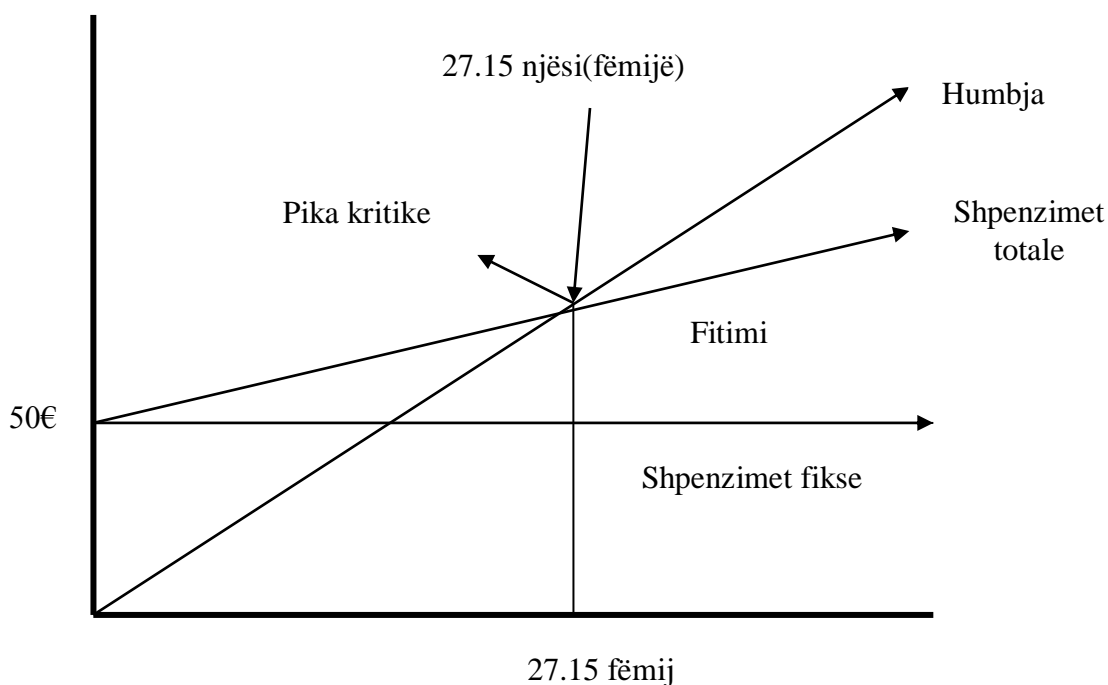
Lloji i kostos së shërbimit	Lloji i shpenzimit	Kosto (€)	Shënime shtesë
Kostoja e fletoreve për art dhe fletoreve tjera për një vit	variabil	200	
Kostoja e lapsave, ngjyrave ,gomave për një vit	Variabil	150	
I video-projektorit për një vit	Fiks	200	
Paga vjetore e 1 edukatore	Fiks	2. 400	X2= 4800
Paga vjetore e kuzhinierit	Fiks	2. 400	
Qiraja vjetore	Fiks	3000	
Rryma (vjetore) + ngrohja	Variabil	1500	
Telefoni	Variabil	100	
Shpenzime të jashtëzakonshme	Variabil	200	
Shpenzime të marketingut	Variabil	250	
Inventari	Fiks	4000	
Shpenzime te ujit	Fiks	60	
Totali i kostos së shërbimeve për një vit		<u>16.860€</u>	

Në bazë të të dhënave tabelore, firma duhet të përcaktojë çmimin shitës të shërbimit, natyrisht duke u mbështetur në çmimin më adekuat që i përputh në mënyrë sa më të mirë ofertën dhe kërkesën e tregut. Nëse firma vendos që çmimi shitës për një njësi do të jetë 50 € në muaj, do të shohim në mënyrën tabelore dhe atë grafike ndikimin e kërkesës:

b) Mënyra tabelore (raporti ndërmjet, të hyrave, kërkesës dhe rezultatit financiar)

Çmimi për një njësi	Kërkesa sipas çmimit shitës	Të hyrat	Shpenzimet totale	Rezultati financiar (€)
50	30	18.000	17.860	140
50	35	21.000	17.860	3.140
50	25	15.000	17.860	-2.860
50	29.8	17.880	17.860	+20

c) metoda grafike (paraqitja e pikës kritike të rentabilitetit)



Në bazë të përshkrimit tabelor vërehet qartë se firmës i nevojitet të ofrojë së paku 27.15 njësi të shërbimit të mënyrë që të arrijë të ketë rezultat financiar “0”. Pikërisht në këtë rast shfaqet pika kritike e rentabilitetit, me ç’rast:

$SHF + SHV = SHT$ dhe , Të hyrat – SHT = rezultatit financiar “0”, respektivisht PKR.

Kosto për një njësi

Në rast se shpenzimet totale do të jenë të pandryshueshme, d.m.th. 16.860€, ndërkaq në rastin më të mirë të parashikuar se numri i klientëve do të jetë 480 në bazë të çmimit të përcaktuar, atëherë shuma totale e shpenzimeve pjesëtohet më numrin e klientëve(ose $40 \cdot 12 \text{ muaj} = 480$)

Dhe duke bërë këtë kalkulim kemi ardhur në përfundim të dimë koston për çdo klient

Shpenzimet totale duke pjesëtuar me numrin e klientëve për një vit :
 $16.860/480 = 35.125$,pra kostoja për një njësi është 35.125 në euro në muaj.

4.4.Parashikimet për ofrimin e shërbimeve në të ardhmen

- të ofrojë edhe shërbime tjera , psh. duke hapur edhe një restorant për fëmijë dhe një kështjell të gjere lojërash edhe për klientet jo të rregullt.
- të ofrojë programe dhe shfaqje vetëm për fëmijë
- të ofrojë edhe programe të ndryshme për arsimim dhe edukim të fëmijës .

4.5.STRATEGJIA E MARKETINGUT

Caku i tregut për firmën tonë do të jetë grupi i mosha e fëmijëve 8 muaj deri në 6 vjeç.

a) Reklamimi dhe Promocioni

Hapi i parë sa i përket promocionit do të jetë, shpërndarja e broshurave të shtypura, afër shkollave dhe institucioneve , broshura të cilat përmbajnë të gjitha aspektet kryesore rreth biznesit tonë dhe shërbimeve të cilat i ofrojmë dhe çmimet për ato shërbime.

Hapi i dytë sa i përket reklamimit do të jetë, shfrytëzimi i medieve të dëgjueshme lokale, dhe kryesisht vetëm një nga to; Radio Malisheva. Do të shfrytëzohen vetëm mediet e

dëgjueshme për arsye se caku i tregut të cilin e synojmë ne, kryesisht janë të orientuar në dëgjueshmërinë e këtyre medimeve.

- transmetimi i reklamës 3 herë në javë në Radio malishevë për një vit 100€
- shtypja e broshurave 50

b) Çmimi- është i arsyeshëm dhe i bazuar në kosto dhe shumë specifika që i kemi hasur gjatë hulumtimit të tregut. Ai është i caktuar që të ju përshtatet një shumice të klienteve tonë të mundshëm. Ne mendojmë se ky çmin do të ndezë në treg.

4.6. Analiza e konkurrencës

Në bazë të rezultateve të hulumtimit kemi parë që ne nuk kemi konkurrence të drejtperdrejte, pasi tek ne nuk ekziston nje biznes i tille mirpo ne rrethine ka mjaft dhe mundemi ne nje fare forme te jemi ne konkurrence me ta.

Në bazë të të dhënave të marra kemi vetem nje te interesur per te hyre ne keso biznesi, por në çdo moment duhet të jemi të gatshëm të përballohemi me një situatë dhe një rast të tillë.

Në vijim mund të vijmë në konstatimin e përparësive tona dhe të dobësive të tyre

Përparësitë:

- Stafi i pergaditur mire per sherbime
- Njohja më e mirë e drejtperdrejtë e klientëve
- Menyra e pageses se sherbimeve e rregulluar ne dy mundesi : kesh dhe me keste.
- Numri i kerkesave per sherbime tona etj.

Dobësitë:

- Qasja jo e mire me klient
- shkathtësitë më të ulëta të anëtarëve të ekipit në krahasim me ne
- Lokacioni i ngushte
- Forma e pageses e papershtateshme etj.

Analizimi i tregut potencial dhe real -në komunën e Malishevës që na e

arsyeton iden tonë më së miri:

Sipas një matematike logjike:

Malisheva ka **46 fshatra** ku ka **40 shkolla**, dhe ne kemi nxjerr mesataren segjdo shkollë ka një paralele me nga **25 nxënës**. Nga kjo konkludojmë:

25x40=1000 femijë që presin radhët për në shkolla

1000-500=500 i heqim sepse janë shumë larg në zona rurale

500-300= 200 nuk i kanë kushtet dhe nënat i kanë amvise(pa punë)

200 janë caku jonë ku ne do të startojmë me **40 vende**. Nuk jemi shumë optimista në ardhmëri, por real dhe ne pretendojmë se çmimi nuk do të ishte i diskutueshëm.

5.1 PËRSHKRIMI I EKIPIT MENAXHUES

a) Pershkrimi i aftesive te stafit :

Duke filluar qe nga pronari i cili i njih metodat e reja të menaxhmit efikas dhe deri te puntori i fundit te gjithë këta puntorë janë të veshur me dije dhe shkathtesi për kryerjen e detyrave te dhena.

Dhe i gjithë stafi shquhet per profesionalizem dhe perkushtim te larte në punë.

Po ashtu stafi që merren me shumë me femijët siq janë edukatorët kanë kualifikim të lartë shkollor dhe njohin mire punën e edukimit dhe perkujdesjes ndaj fëmiut, gjithashtu edhe kuzhinjeri i licencuar per pergaditjen e ushqimeve cilsore dhe kualitetin me te larte.

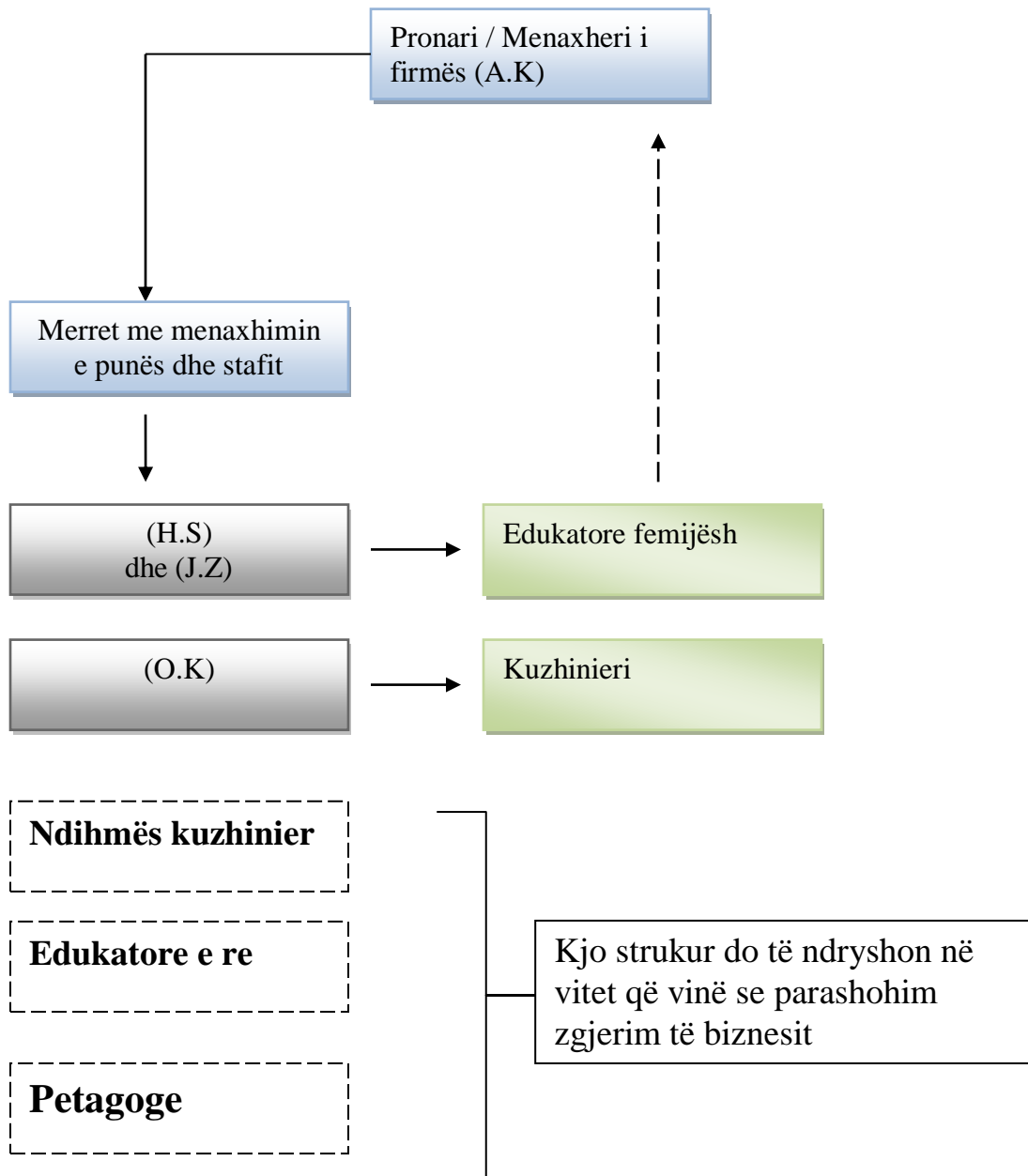
Në vijim do i shënojmë të dhënat kyçe të ekipit menaxhues:

Në firmën tonë rolin dhe funksionin e menaxherit e ka vetëm "A.K" nga të gjithë anëtarët e anëtarët e ekipit

- . A.K lindur me 20.09.1994, Malishev
- Ka përvojë pune dhe ka ndjekur trajnime .
- Aktualisht studion ne UP Ekonomik

Eksperienca e tij profesionale do të jetë një kontribut shumë i madh në realizimin e objektivave dhe qëllimeve te biznesit tone.

5.2. Struktura organizative



6.1. Plani operativ

Forma ligjore e biznesit tonë do të jetë në formën organizative të biznesit individual. Pronarë do të jetë “A.K”, i cili njëherit do të jetë edhe menaxher i firmës.



7 ANALIZA FINANCIARE

7.1 Bilanci i gjendjes

Firma jonë do të fillojë aktivitetin e vet duke shfrytëzuar burime të kombinuara të financimit me ç’rast 3000€ do të jenë para të gatshme të pronarit dhe 10.000€ do të jenë grantet e ndara nga BSCK- perkatesisht UNDP dhe CDF si dhe 2000 nga kredite bankare.

Në vijim do e paraqesim bilancin e gjendjes së firmës me 1 tetor të vitit 2015 me ç’rast planifikon të fillojë operimin e saj

Nr	Përshkrimi	Shuma	Nr	Përshkrimi	Shuma
1	Pajisjet e punës	900	1	Kredia afatshkurter	2.000
2	Paratë(keshi)	10.000	2	Pagat e pagueshme	940
3	Inventari	4000	3	Kapitali	12000
4	Licenca e punës	40	4		
5					
	Σ	14.940		Σ	14.940

7.2. Pasqyra e te ardhurave per nje vit:

Përshkrimi i llojit të shpenzimit	Shuma	Përshkrimi i llojit të të hyrave	Shuma
shpenzimet e letrës	200	të ardhurat nga shitja e shërbimeve	24.000
shpenzimet e lapsave ,ngjyrave gomave .	150		
shpenzimet e amortizimit	240		
shpenzimet e pagave	7.200		
shpenzimet e qirasë	3.000		
shpenzimet e rrymës dhe ngrohjes	1.500		
shpenzimet e telefonit	200		
shpenzime të jashtëzakonshme	100		
shpenzime të marketingut	150		
shpenzimet për inventar	4.000		
shpenzimet për licencë	40		
Shpenzimet e ujit	60		
Totali i shpenzimeve për 1 vit	16.860€	Totali i të ardhurave	24.000
		Bruto fitimi për një vit	<u>7.140€</u>

7.2.1.pasqyra e të ardhurave për muajin e parë

Përshkrimi i llojit të shpenzimit	Shuma	Përshkrimi i llojit të të hyrave	Shuma
shpenzimet e letrës	16.6	të ardhurat nga shitja e shërbimeve	2.000
shpenzimet e markerëve	12.5		
shpenzimet e amortizimit	25		
shpenzimet e pagave	1.050		
shpenzimet e qirasë	250		
shpenzimet e rrymës	27.50		
shpenzimet e telefonit	15.5		
shpenzime të jashtëzakonshme	100		
shpenzime të marketingut	20		
shpenzimet për inventar	5.000		
shpenzimet për licencë	100		
totali i shpenzimeve për 1 vit	<u>6,617 €</u>	totali i të ardhurave	<u>Humbje - 4.617€</u>

7.2.2. Pasqyra e të ardhurave për muajin e dytë

Përshkrimi i llojit të shpenzimit	Shuma	Përshkrimi i llojit të të hyrave	Shuma
shpenzimet e amortizimit	25.00	të ardhurat nga shitja e shërbimeve	2000
shpenzimet e pagave	1050		
shpenzimet e qirasë	250		
shpenzimet e rrymës	28.5		
shpenzimet e telefonit	15.5		
totali i shpenzimeve për muajin II	1.369	totali i të ardhurave	2.000
		Bruto fitimi për muajin II	<u>631.00</u>

(Kështu do të përsëritet për të gjithë muajt në vijim. Të vetmet shpenzime që nuk janë përfshirë, janë shpenzimet e jashtëzakonshme të cilat evidentohen në muajin të cilin ndodhin, që do të thotë që mund të ndodhin në cilido muaj kalendarik)

7.3. Pasqyra e rrjedhës së parëse (kesh-it)

Paratë e pranuar nga klientët	24.000
Paratë e paguara për shpenzimet e shërbimit	10.412
Neto vlera e parave të arkëtuara nga aktiviteti operues	<u>13.588</u>
Blerja e pajisjeve	1.500
Neto vlera e parave të shfrytëzuara për aktivitetin investues	<u>(1.500)</u>
Financimet nga pronarët	3.000
Financimet nga kredia e aprovuar	2.000
Tërheqjet nga pronari	(10.000)
Neto vlera e parave nga aktiviteti financues	<u>(5.000)</u>
Bilanci i parave të gatshme - 1 tetor	<u>15.000</u>
Bilanci i parave të gatshme - 31 shtator	<u>22.088</u>

8.1.PROPOZIMI DHE KERKESA PER KREDI

1. Kërkesa:

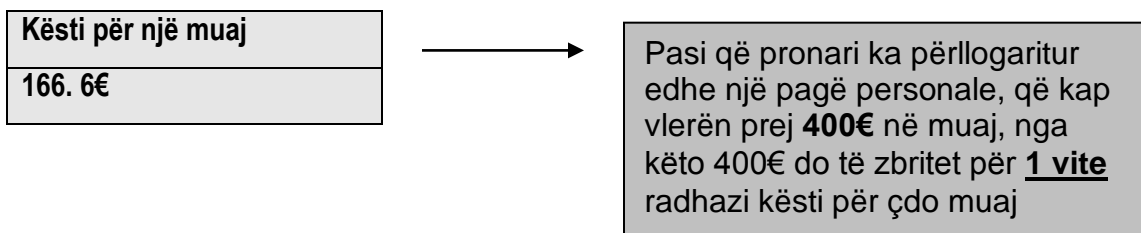
Me këtë kërkesa i drejtohem autoritetit të bankës : **Raiffaisen Bank** të e merr parasysh kërkesën për miratimin e kredisë në vlerë prej 2.000€.

2. Qëllimi dhe shfrytëzimi i mjeteve:

Qëllimi kryesor i kërkesës së mjeteve, është themelimi dhe fillimi i suksesshëm i biznesit të prezantuar në plan të biznesit. Mjetet (paratë) do ti mundësojnë mbulimin e shpenzimeve të nevojshme, në veçanti për vitin e parë afarist

3. Pagesa e kredisë:

Pasi që kredia është afat shkurte (1 vjeçare), dhe ka një normë ta interesit prej 6% në vit, që do të thotë se shuma totale e kredisë është: 2000€ huaja + 72.€ interesi i pagueshëm, kthimin e kredisë do e bëjmë në këta mënyrë:



8.2.ANKET (PYETSOR): *(menyra e hulumtimit)*

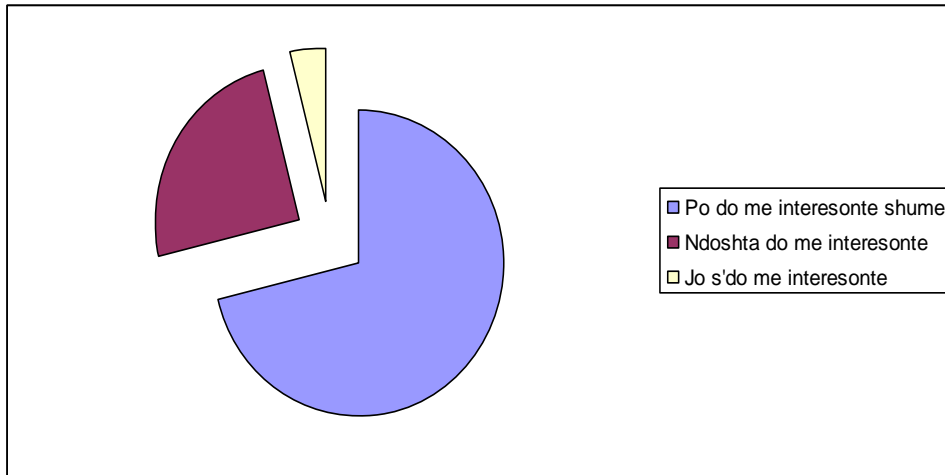
Forma e pyetësorit:

1	A do të ju interesonte hapja e një qendre ku do të ,mundeshin femijet tuaj te kalojne nje kohe te caktuar te ne ?	<ul style="list-style-type: none"> a) Po do te me interesonte b) Ndoshta do te me interesonte c) S'do te me interesonte
2	A mendoni që çmimi prej 50€ në muaj është çmim i arsyeshëm për muaj?	<ul style="list-style-type: none"> a) Mednoj se po b) Pak mbi mesatar,por ja vlen c) Mendoj se pak i lartë d) Jo!Tepër shumë
3	A mendoni që do të ndikonte tek femiu juaj ofrimi i ketyre sherbimeve?	<ul style="list-style-type: none"> a) Do të ndikonte shumë b) Do te ndikonte sadopak c) Nuk do të ndikonte aspak
4	A mendoni se nese femiu juaj behet pjese e qerdhes sone ,kjo do te ndikoj drejt per drejt ne edukimin dhe arsimimin e tij?	<ul style="list-style-type: none"> a) Do të ndikonte shumë b) Do te ndikonte sadopak c) Nuk do të ndikonte aspak
5	A mendoni se kuadri i plotëson kushtet për mbajtjen dhe organizimin e te gjitha ketyre sherbimeve (pasi që i njoftojmë me kuadrin)?	<ul style="list-style-type: none"> a) Mendoj se jan adekuat b) I plotsojn,mbetet te shihet c) Nuk i plotesojnë d) Nuk ja vlen te mirresh me ta
6	A mendoni se oferta jonë është më atraktive sesa e konkurrencës tonë?	<ul style="list-style-type: none"> a) Mendoj se po b) Mbetet te shihet c) Nuk i njoh d) Mendoj se jo
7	A mendoni se do të ketë interesim nga familjarët tuaj si dhe rrethi i gjere për keto sherbime per femijë ?	<ul style="list-style-type: none"> a) Do te gezohen shumë b) Disa janë te interesuar shumë c) Sjam i sigurt,mendoj se po d) Nuk e di!Nodoshta
8	A do të dëshironit që të ofrojmë edhe programe tjera apo sherbime tjera per fëmije krahas ketyre ?	<ul style="list-style-type: none"> a) Njehet për njëherë shohim b) Ndoshta c) Jo,kam interesa te tjera d) Mendoj se do te ishin te dobishme e) Nuk do te me interesonin

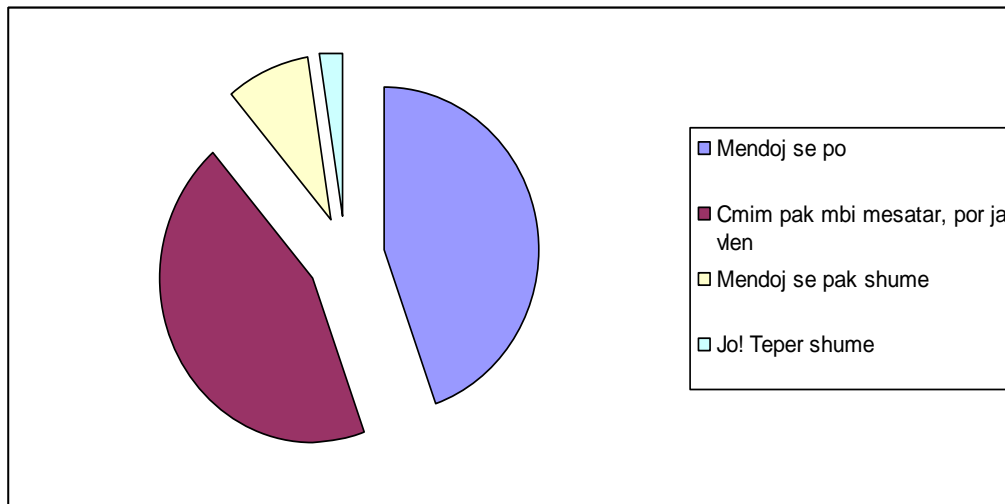
8.3.Rezultatet e hulumtimit

(supozimet që ne i presim dhe i krahasojm me realitet)

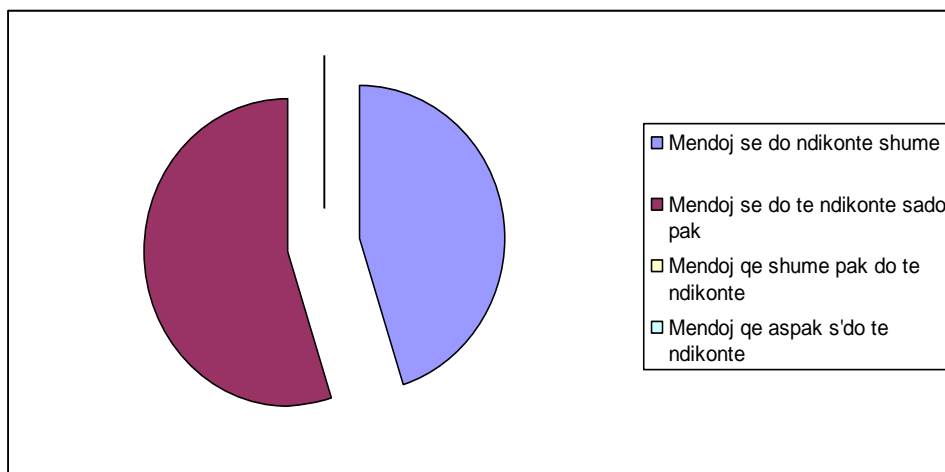
1) A do të ju interesonte hapja e një Qerdheje Fëmijesh ku do të mundeshin fëmijet tuaj të kalojnë një kohë të caktuar të ne?



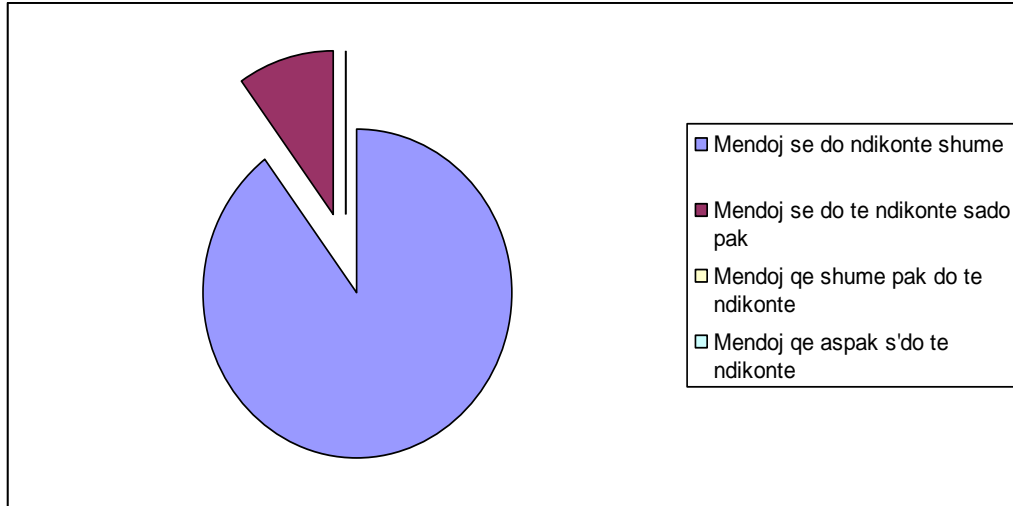
2) A mendoni që çmimi prej 50€ në muaj është çmim i arsyeshëm për muaj ?



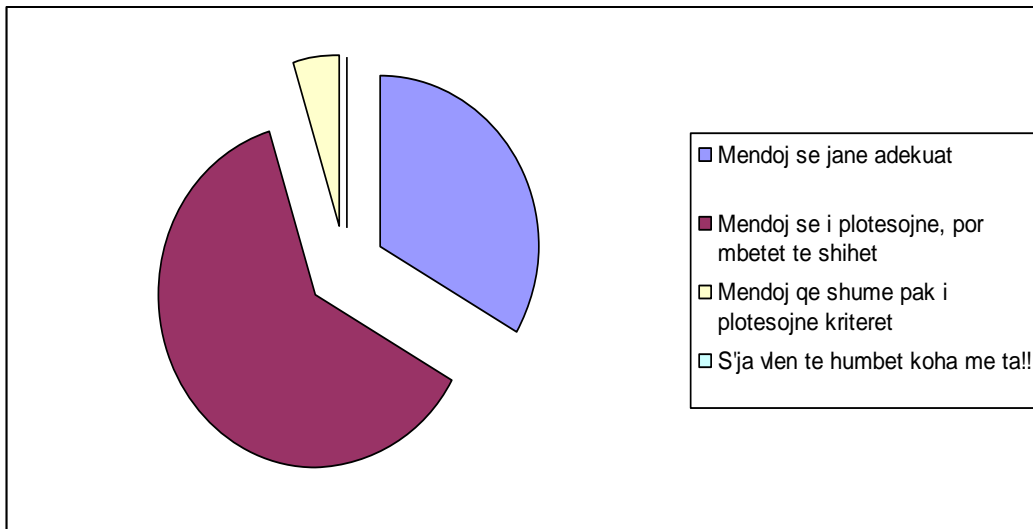
3. A mendoni që do të ndikonte tek fëmijë juaj ofrimi i këtyre shërbimeve?



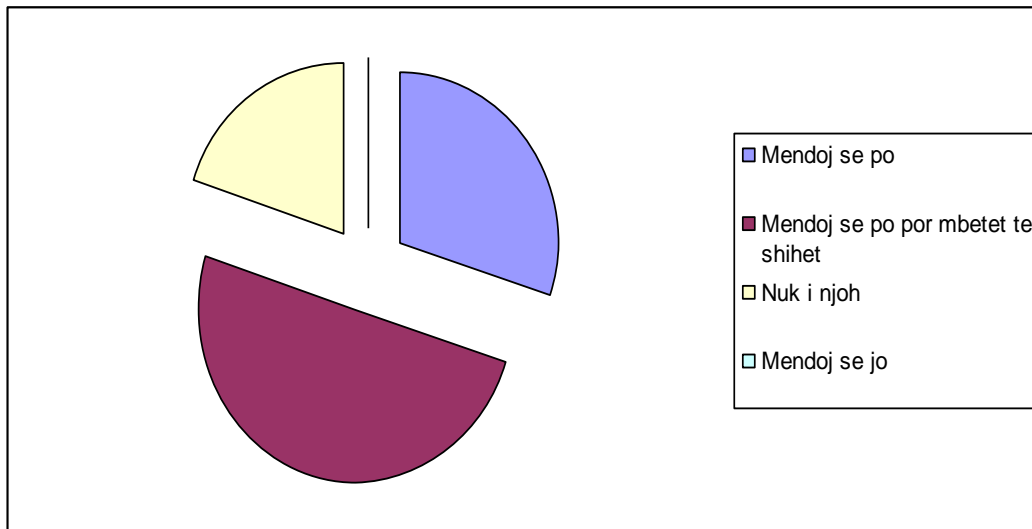
4. A mendoni se nese femiu juaj behet pjese e qerdhes sonë, kjo do te ndikojë drejt per drejt ne edukimin dhe arsimimin e tij ?



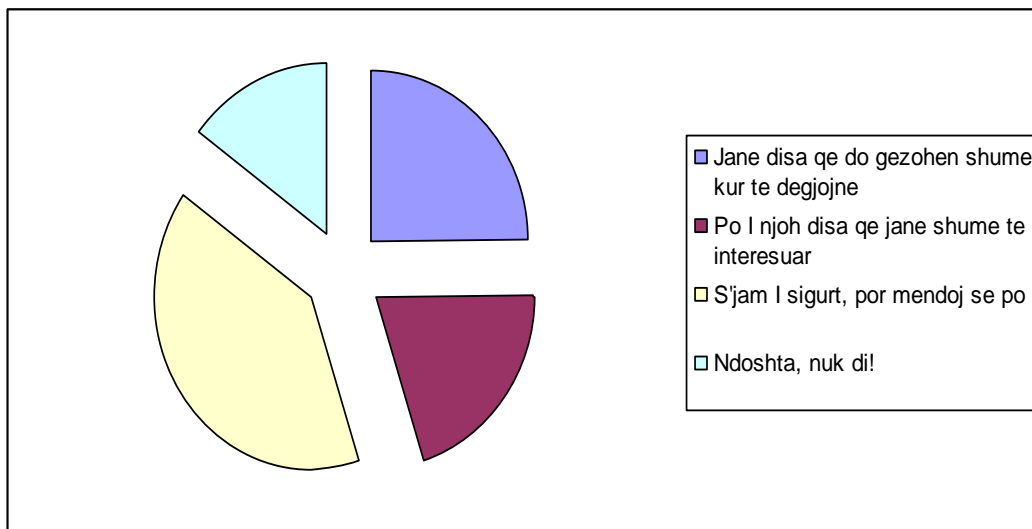
5 . A mendoni se kuadri i plotëson kushtet për mbajtjen dhe organizimin e ketyre sherbimeve (pasi që i njoftojmë me kuadrin)?



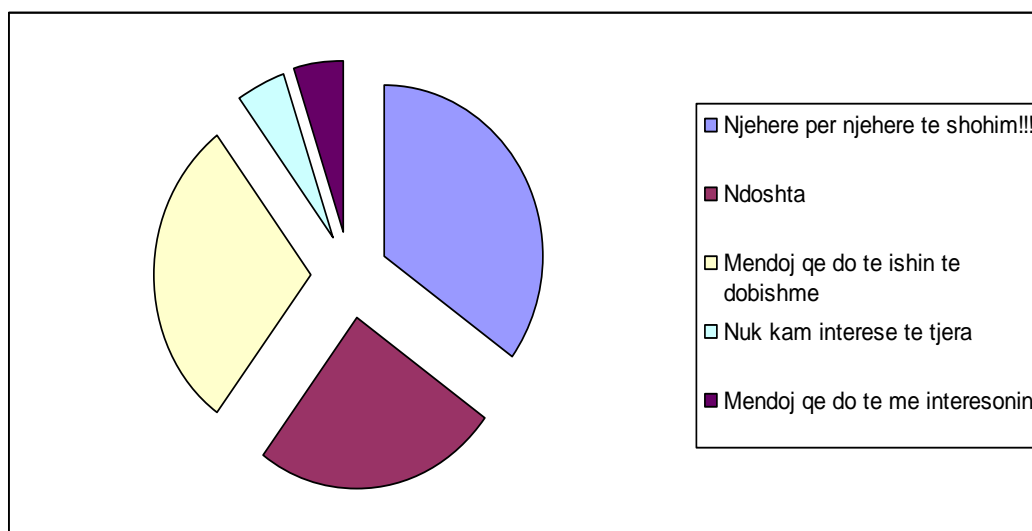
6. A mendoni se oferta jonë është më atraktive sesa e konkurrencës?



7. A mendoni se do të ketë interesim nga familjarët tuaj apo nga rrethi me i gjere per keso sherbime per femije?



8. A do të dëshironit që të ofrojmë edhe programe tjera apo sherbime tjera per fëmije krahas ketyre?



Punuan:

1.Admir Krasniqi Nr.ID 150489 - Menaxhment dhe Informatik

2.Dardan Samadraxha Nr.ID 150493 - Menaxhment dhe informatik

3.Aldi Zogaj Nr.ID 147530 Kontabilitet

Prof.Dr.Besnik *Krasniqi*

Msc.Gentrit *Berisha*

Nen: _____

Nen: _____

V.LERSIMET E MENTORIT:**I.HULUMTIMI I TREGUT PËR IDEN E BIZNESIT*****Komenti:*****III.STATEGJIA,QËLLIMI DHE FAKTORET E SUKSESIT*****Komenti:*****IV.ANALIZA E TREGUT DHE PLANI I MARKETINGUT*****Komenti:*****V.MENAXHMENTI DHE ORGANIZIMI*****Komenti:*****VI.PLANI OPERATIV*****Komenti:*****VII.ANALIZA DHE PLANI FINANCIAR*****Komenti:*****VIII.ANEKS(SHTES)*****Komenti:*****Msc.Gentrit Berisha**

Nën: _____