



www.d4ds.org
Democracy for Development
Demokraci për zhvillim
Demokratija za razvoj



Norwegian Embassy

Udhëzues miqësor për të nisur dhe rritur biznesin tuaj

për gratë ndërmarrëse



Udhëzues miqësor për të nisur dhe rritur biznesin tuaj

për gratë ndërmarrëse

Të drejtat e autorit © 2023. Demokracia për Zhvillim (D4D)

Të gjitha të drejtat e rezervuara. Përveç citimit të pjesëve të shkurtra për qëllime kritike dhe rishikimi, asnjë pjesë e këtij publikimi nuk mund të riprodhohet, ruhet në një sistem rikthimi, apo të transmetohet në çfarëdo forme ose përmes çfarëdo mjeti, elektronik, mekanik, fotokopjues, incizues ose tjetër, pa lejen paraprake të D4D.

Mohim përgjegjësie: Të gjitha pikëpamjet e shprehura në këtë hulumtim janë të autorëve dhe nuk përfaqësojnë medoemos qëndrimet e Ambasadës Norvegjeze në Prishtinë.

Mirënjohje: D4D dëshiron të shpreh falënderim për Ambasadën Norvegjeze në Prishtinë për mbështetjen financiare të projektit “Shfrytëzimi i zhvillimit: Rritja e qasjes së grave në punësim” në kuadër të të cilit është realizuar ky udhëzues.

Përmbajtja

Hyrje në Udhëzues.....	6
Përmbledhje e Udhëzuesit	10
Niseni biznesin tuaj.....	14
Sfidat e një ndërmarrëseje	26
Tregime të vërteta	36
Rriteni biznesin tuaj.....	46
Politika mbështetëse.....	56
Konkluzione	60

Hyrje në Udhëzues



për gratë ndërmarrëse

Për çdo person që aspiron ndërmarrësinë, vendimi për të nisur një biznes ngërthen në vete ndryshime rrënjësore në jetë dhe stil të jetesës. Të qenit ndërmarrëse do thotë të vësh në përdorim mënyra të reja të të menduarit, punuarit dhe jetuarit. Kërkon guxim për t'u futur në rrugë të pashkelura. Për një rrugëtim të suksesshëm në fushën e ndërmarrësisë është shumë e rëndësishme të keni mendësi të hapur dhe që pranon paparashikueshmërinë, ndryshimin, punën e palodhur, sa më larg rutinës.

Pavarësisht kualifikimeve tuaja profesionale, pavarësisht se a keni punë tjetër apo jo – hyrja në botën e ndërmarrësisë mund të jetë e frikshme dhe emocionuese. Ndoshta jeni duke kaluar nga një punë e rregullt, ose po e nisnin biznesin tuaj nga e para, pa qenë fare të punësuar. Prandaj, e tërë kjo përpjekje për të kuptuar se ku dhe si t'ia nisni mund të jetë e mundimshme.

Ndërmarrësia është udhëtim plot batica e zbatica. Për t'u përgatitur, duhet të jeni reziliente, të adaptueshme dhe të kemi besim të palëkundur në vizionin tuaj. Si dhe të keni rrjet të fortë njerëzish që mbështesin dhe besojnë në vizionin tuaj.

“Nuk ka kufi në atë që gratë mund të arrijnë”

- Michelle Obama

Pse dikush zgjedh ndërmarrësinë? Cili është motivi për ta transformuar rrënjësisht jetën? Cila është fuqia shtytëse për pasur biznes? Cili është qëllimi që mendojnë të arrijnë?

Nëse arrijmë të kuptojmë se pse dikush vendos të nisë një biznes, pra motivin personal, aspiratat për të ardhmen, pikat e forta dhe dobësitë, do të mund ta përafrojmë më shumë vizionin dhe veprimin.

Përveç introspeksionit për të vepruar, baza e udhëtimit të suksesshëm ndërmarrës kërkon edhe anën praktike.

Pavarësisht madhësisë së biznesit, planifikimi dhe analizimi janë elementë të domosdoshëm të suksesit. Realizimi i një hulumtimi të plotë të tregut për t'i identifikuar mundësitë, identifikimi i klientëve të synuar, zhvillimi i modelit të qëndrueshëm të biznesit, hartimi i strategjive për marketing, operacione, financa dhe rritje, i ndihmon ndërmarrëset t'i menaxhojnë më mirë baticat dhe zbaticat që do vijnë.

Ndërmarrëset kanë ëndrra emocionuese që i bëjnë realitet duke vendosur synime realiste, duke hartuar udhërrëfyes me hapa veprimi, duke mbajtur fokusin dhe duke matur progresin.

Ndërmarrësia është udhëtim emocionues dhe përmbushës. Ky rrugëtim forcohet edhe më shumë nga përkushtimi, këmbëngulja dhe gatishmëria për t'u përshtatur me rrethanat e paparashikuara, një aftësi e nevojshme për të ndërtuar një biznes të qëndrueshëm dhe për t'i shijuar shpërblimet e punës së palodhur.

Ky udhëzues është pjesë e një sërë burimesh ndihmuese që mbështesin gratë në këtë rrugëtim emocionues.

Përmbledhje e Udhëzuesit



“Udhëzuesi miqësor për të nisur dhe rritur biznesin tuaj – Nxitja e suksesit të ndërmarrëseve” është krijuar si shoqërues gjithëpërfshirës për gratë që aspirojnë të jenë ndërmarrëse, për të hapëruar në botën e pronësisë së biznesit. Ky udhëzues mëton të përçojë njohuri, strategji dhe mjete për përpjekje të suksesshme biznesi. Informacioni i përfshirë këtu është i dobishëm për fazat kryesore të çdo biznesi.

Ka këshilla praktike që duhen marrë parasysh gjatë fazës së fillimit të biznesit. Ka përmbledhje të vështirësive më të zakonshme që shfaqen gjatë rrugëtimit, shoqëruar me këshilla si të tejkalohen ato. Nëse ngecni gjatë fazës së rritjes së biznesit, ka informacione se si ta menaxhoni atë. Udhëzuesi ofron edhe rekomandime për politika për një mjedis më mbështetës për ndërmarrëset.

Teksti është i ndarë në këta kapituj:

- Niseni biznesin tuaj.
- Tejkalo vështirësitë.
- Rriteni biznesin tuaj.
- Rekomandime për politika mbështetëse.

“Çfarë do të bënit nëse nuk do të kishit frikë?”

- Sheryl Sandberg

Është me rëndësi të theksohet se “Udhëzuesi miqësor për të nisur dhe rritur biznesin tuaj - Nxitja e suksesit të ndërmarrëseve” nuk është doracak tipik biznesi. Ky udhëzues nuk është pjesë e botimeve të zakonshme që flasin vetëm për modelet e biznesit dhe kornizën ligjore. Në fakt, ky udhëzues bën përpjekje të nxjerrë në pah anën njerëzore të ndërmarrësisë, nëpërmjet tregimeve të thjeshta për t’u përdorur krahas me një mori informacionesh praktike. Në këtë

Udhëzues do të gjeni këshilla praktike dhe strategji vepruese ku mund ta gjeni veten.

Janë dy arsye për ta zbatuar këtë qasje nëpërmjet këtij udhëzuesi. Së pari, përveç trajtimit të aspekteve afariste të nisjes dhe rritjes së një biznesi, është me rëndësi të shtjellohet ndikimi i normave kulturore, shoqërore dhe gjinore që ndërmarrëset shpeshherë i hasin.

Përderisa veçse ekzistojnë burime të shumta në dispozicion për proceset praktike të regjistrimit të biznesit dhe kërkesat detyrimet specifike për industri të ndryshme, apo edhe organizata, grupe biznesi dhe konsulentë individualë që ofrojnë shërbime të tilla, është thelbësore të pranohet se faktorët shoqërorë dhe kulturorë ndikojnë ndjeshëm në mentalitetin e grave që aspirojnë të jenë ndërmarrëse si dhe formësojnë mjedisin e përgjithshëm të biznesit ku ato veprojnë. Përfshirja e këtyre dimensioneve shtesë mundëson një të kuptuar gjithëpërfshirës të vështirësive dhe mundësive me të cilat përballen gratë në rrugëtimin e tyre si ndërmarrëse.

Një rrugë e fuqishme për t'u rritur është edhe të mësojmë nga përvojat e të tjerëve. Tregimet e vërteta të grave frymëzuese ndërmarrëse që kanë tejkaluar pengesat dhe kanë arritur sukses të jashtëzakonshëm sjellin narrativa kuptimplota dhe motivuese që shpalosin rëndësinë e temave si ndërtimi i besimit, menaxhimi i dyshimit tek vetja, gjetja e harmonisë punë-jetë dhe rritja e qëndrueshmërisë si përbërës thelbësor për suksesin e biznesit.

Niseni biznesin tuaj



Pra, keni një ide të shkëlqyer biznesi?

Atëherë është koha për ta shndërruar atë ide në realitet. Ky udhëzues ka për qëllim t'i ndihmojë ndërmarrëset të hedhin hapat e parë në rrugëtimin e tyre të nisjes së biznesit.

Kapitulli “Niseni biznesin tuaj” fokusohet në hapat kyçë që çdo ndërmarrëse e ardhshme duhet t'i bëjë për të nisur një biznes të ri. Gjithçka fillon me procesin emocionues të zhvillimit të idesë së biznesit. Hapi tjetër i rëndësishëm është realizimi i hulumtimit të tregut. Duhet ta kaloni këtë hap nëse doni t'i kuptoni më mirë klientët tuaj. Kapitulli vazhdon me udhëzime praktike se si të zhvillohet një plan i mirë biznesi. Pastaj, ky plan i mirë biznesi ka nevojë për burime, mjete dhe teknika thelbësore për të ndërtuar një bazë të fortë për biznesin. Pasi t'i keni kryer të gjitha këto veprime dhe të jeni të kënaqur me rezultatet, jeni gati për të nisur biznesin tuaj!

Identifikimi i niche (specialitetit) tuaj

Për të përcaktuar niche tuaj, filloni duke hulumtuar tregun për të zbuluar se cilat produkte dhe shërbime janë të përhapura.

Pastaj, përpiquni të gjeni hapësira për të ofruar diçka të veçantë ose të përmbushni një nevojë të paplotësuar. Nëse veçse keni ide, merrni informacion nga klientët e mundshëm përmes testimi të përsëritur.

Analizoni kërkesën e tregut për ofertën tuaj, duke marrë parasysh çmimet dhe konkurrencën. Përcaktoni nëse ideja juaj do të mbushë një hapësirë të paplotësuar në treg ose do të gjenerojë një produkt krejtësisht të ri. Konsideroni nëse kjo paraqet mundësi të qëndrueshme dhe fitimprurëse për biznesin tuaj.

Edhe pse vlerësimi i idesë suaj të biznesit mund të duket si angazhim shtesë, kjo mund t'ju ndihmojë që ta modifikoni atë dhe të arrini sukses. Një gjë e tillë mund të arrihet përmes hulumtimit në internet, vizitave në biznese të ngjashme, ose duke kërkuar informata nga të tjerët.

Tregu *niche* i referohet një segmenti të specializuar të konsumatorëve me nevoja specifike që shpeshherë anashkalohet nga bizneset kryesore. Ai ofron mundësi për bizneset që të ofrojnë produkte ose shërbime të përshtatura enkas për një bazë më të vogël, por më të vendosur klientësh.

Përzgjedhja e një modeli biznesi

Pas identifikimit të segmentit tuaj *niche*, është me rëndësi të zgjidhni një model të përshtatshëm biznesi. Ka opsione të ndryshme për këtë, përfshirë biznes individual, ortakëri të përgjithshme, ortakëri e kufizuar, shoqëri me përgjegjësi të kufizuar, shoqëri aksionare, kompani e huaj me filial në Kosovë, ose kooperativë bujqësore.¹ Të gjitha këto opsione në dispozicion në Kosovë dhe mund t'i shqyrtoni para se ta regjistroni biznesin tuaj.

Kur vendosni për zhvillimin e biznesit tuaj, një nga pyetjet kryesore që duhet t'ia bëni vetes është: Është tregu im i synuar B2B apo B2C? Kjo pyetje do të përcaktojë shumë aspekte të strategjisë suaj, nga qasja e marketingut deri te çmimi.

Bizneset B2B (Biznes për biznes) ofrojnë shërbime ose produkte për biznese ose organizata të tjera. Shembuj të biznesit B2B përfshijnë shitësit me shumicë, kompanitë e teknologjisë që ofrojnë shërbime softuerike për kompani të tjera dhe kompanitë konsulente.

Bizneset B2C (biznes për konsumatorë) janë ato që u shesin drejtpërdrejt konsumatorëve ose klientëve individualë; shembuj të bizneseve të tilla janë dyqanet me pakicë, restorantet dhe sallonet e bukurisë.

¹ <https://arbk.rks-gov.net/Page.aspx?id=1,32>

Qasja juaj e marketingut duhet t'i përshtatet llojit të biznesit që synoni. Për shembull, nëse preferoni B2B, është e rëndësishme të përqendroheni në ndërtimin e marrëdhënieve me klientët e mundshëm dhe të krijoni besim në brendin tuaj. Këtë mund ta bëni përmes kontakteve të rregullta me klientët perspektivë, duke marrë pjesë në ngjarjet e lidhura me industrinë tuaj dhe duke ofruar informacione të dobishme për produktet ose shërbimet tuaja.

Nga ana tjetër, nëse synoni B2C, është me rëndësi të përqendroheni në krijimin e një vetëdijesimi për brendin tuaj dhe të angazhoheni me klientë potencialë përmes kanaleve të ndryshme si mediat sociale, fushatat me email dhe marketingu i përmbajtjes. Duhet të siguroheni që klientët tuaj e kuptojnë pse duhet të blejnë nga ju dhe si do të përfitojnë nga produktet ose shërbimet tuaja.

Hartimi i planit të biznesit

Më pas, duhet ta zhvilloni planin e biznesit. Ky dokument duhet të përfshijë: një përmbledhje ekzekutive, segmentet e klientëve, një propozim të vlerës (cila është oferta juaj për secilin segment të klientit), kanalet (si të arrini këta klientë), një përshkrim të kompanisë dhe të produkteve ose shërbimeve, analizën e tregut dhe hulumtimin e konkurrencës, parashikimet financiare dhe buxhetin, planet dhe strategjitë e marketingut, objektivat operacionale, personelin kryesor. Duke mos nxituar në hartimin e planit gjithëpërfshirës të biznesit, do të siguronit suksesin e ndërmarrjes suaj.

Për hartimin e planit të biznesit shumë ndërmarrëse kërkojnë mbështetje nga kolegë të besuar ose anëtarë të familjes. Megjithatë, nëse vendosni të hartoni vetë planin, është me rëndësi ta finalizoni draftin e parë para se ta regjistroni biznesin tuaj. Më pas, rekomandohet të kërkonti komente nga një person të cilit i besoni. Shfrytëzimi i këshillave të ndërmarrësve me përvojë ose thjesht të një personi të cilin e vlerësoni e që vjen nga çfarëdo fushe mund të jetë mënyra e duhur për të siguruar që plani juaj të jetë realist dhe i plotë.

Për më tepër, ka shumë burime në dispozicionin tuaj - online dhe offline - për t'ju ndihmuar të krijoni një plan të hulumtuar mirë dhe gjithëpërfshirës.

Pronësia e idesë së biznesit, pronësia intelektuale

Në shumicën e rasteve, pronësia e një ideje biznesi i përket individit që ka pasur mendimin ose dizajnin fillestar. Nëse keni drojën se ndarja e idesë suaj të biznesit me të tjerët mund të rezultojë që dikush tjetër të fillojë të njëjtin biznes para jush, është thelbësore të merrni masa për të mbrojtur pronën tuaj intelektuale. Kjo mund të përfshijë regjistrimin e patentave dhe markave

tregtare²³ si dhe regjistrimin e të drejtave të autorit dhe formave të tjera të pronësisë intelektuale.

Kur bëhet fjalë për mbrojtjen e idesë dhe brendit tuaj, është me rëndësi të merrni këshilla dhe asistencë të duhura ligjore në mënyrë që të siguroheni që mbrohen të drejtat tuaja dhe se jeni në gjendje të përfitoni nga ideja juaj e biznesit në të ardhmen. Për më tepër, duke ndërmarrë hapa për të mbrojtur pronësinë tuaj intelektuale përmes regjistrimit ose mjeteve të tjera, mund të ndihmoni në parandalimin e të tjerëve nga vjedhja e idesë tuaj dhe përdorimi i saj pa leje, duke siguruar kështu se mund të përfitoni financiarisht nga suksesi i idesë suaj të biznesit⁴.

Të kesh një ide biznesi është emocionuese, por është e rëndësishme të siguroheni që të mbronin veten dhe pronën tuaj intelektuale gjatë të gjithë procesit, në mënyrë që e tërë puna juaj e palodhur të shpaguehet në të ardhmen.

Kini parasysh se zotërimi i pronësisë intelektuale nuk është detyrim për shumicën e bizneseve. Megjithatë, duam t'ju ofrojmë këtë informacion në mënyrë që të merrni vendim të informuar për opsionet tuaja.

² <https://kipa.rks-gov.net/page.aspx?id=1,28>

³ <https://kipa.rks-gov.net/page.aspx?id=1,29>

⁴ <https://gzk.rks-gov.net/ActDocumentDetail.aspx?ActID=60331>

Regjistrimi i biznesit të ri

Aplikimi mund të bëhet në të gjitha qendrat komunale të Agjencisë për Regjistrimin e Bizneseve të Kosovës (ARBK), varësisht nga selia apo vendi i aktivitetit të subjektit që kërkon regjistrim. Lista e qendrave komunale është publikuar në faqen zyrtare të ARBK-së.

Për regjistrimin e biznesit mund të aplikoni online në: <https://rbk.rks-gov.net>

Për të filluar procesin e regjistrimit, duhet të plotësoni aplikacionin përkatës⁵.

Para se ta plotësoni formularin e aplikimit, është me rëndësi të kuptoni se ky aplikacion ndryshon varësisht nga lloji i shoqërisë tregtare, por edhe personave fizikë që hapin veprimtari biznesi dhe korporatave. Prandaj, duhet të përcaktoni nëse aplikacioni është për biznes individual, apo për një lloj specifik korporate, siç përshkruhet në seksionin e modelit të biznesit.

Për të kuptuar më shumë lidhur me kërkesat ligjore për shoqëritë tregtare, shkarkoni ligjin nr. 06/L-016 nga faqja zyrtare e ARBK-së. Formularët e aplikimit mund të merren në çdo qendër të ARBK-së ose të shkarkohen nga e njëjta faqe interneti. Udhëzimet për plotësimin e aplikacionit mund të gjenden

⁵ <https://arbk.rks-gov.net/desk/inc/media/353CA8C2-D521-4E35-B5AF-B33528DCD98A.pdf>

edhe në qendrat e ARBK-së, ku zyrtarët e pranimit janë në dispozicion për t'ju ndihmuar në fushat e detyrueshme.

Gjetja e një mentori ose konsulenti

Pasi plani juaj të jetë gati, është ide e mirë që të kërkon komente dhe këshilla profesionale nga ndonjë mentor ose konsulent me përvojë. Kjo mund t'ju



Mentor

Mentor biznesi është një person me përvojë dhe njohuri që ofron udhëzime, ndihmë dhe rekomandime për një ndërmarrëse ose dikë të interesuar për të filluar ose zgjeruar një biznes, i cili shfrytëzon ekspertizën dhe rrjetin e tij për ta ndihmuar ndërmarrësen për të naviguar më mirë në të gjitha elementet e botës së biznesit.

Mentori i biznesit ofron mbështetje afatgjate, udhëzime dhe zhvillim personal.



Konsulent

Konsulenti fokusohet kryesisht në trajtimin e problemeve specifike të biznesit ose në ofrimin e një rezultati të veçantë brenda fushës së ekspertizës së vet.

Konsulenti ofron ekspertizë të specializuar për çështje specifike.

ndihmojë të bëni ndryshimet e nevojshme, nëse ka nevojë, para se të hapni biznesin tuaj. Për më tepër, një rishikim profesional i planit tuaj mund të ndihmojë që të siguroheni se është përgatitur mirë dhe saktë.

Për një grua pronare biznesi ose ndërmarrëse të ardhshme ka programe dhe organizata të ndryshme në Kosovë që mund t'ju mbështesin në rrugëtimin tuaj dhe të organizojnë mundësi mentorimi. Në Kosovë ekzistojnë organizata të ndryshme, si jofitimprurëse, ashtu edhe që veprojnë me mbështetjen e donatorëve ndërkombëtarë, që ofrojnë programe mentorimi falas për gratë ndërmarrëse. Nëse në ndonjë moment gjatë operimit me biznesin tuaj konsideroni se keni nevojë për ekspertizë të specializuar dhe shërbime të një konsulenti, është mision i këtyre organizatave që t'ju ndihmojnë ta gjeni personin e duhur. Programet e këtyre organizatave do të mbështesin udhëtimin tuaj të ndërmarrësisë.

Varësisht nga madhësia e biznesit tuaj, ky proces mund të kërkojë kohë dhe angazhim. Ndodh që do të duhet të punësoni staf shtesë ose të blini pajisje të reja për të realizuar me sukses planin tuaj. Për më tepër, do të duhet të përcaktoni mënyrën më të mirë për ta reklamuar biznesin tuaj për të mbuluar sa më shumë klientë. Së fundi, do t'ju duhet të monitoroni progresin në baza të rregullta në mënyrë që të rregulloni strategjinë tuaj nëse është e nevojshme. Zbatimi efektiv i planit të biznesit është thelbësor për të siguruar suksesin e tij.

Duke mos nxituar në hartimin e planit gjithëpërfshirës të biznesit, do të siguroni që ndërmarrja juaj të jetë e pozicionuar mirë për të korrur suksese. Plani do të shërbejë si udhërrëfyes për operacionet tuaja dhe do t'ju ndihmojë të merrni vendime të informuara për drejtimin e biznesit tuaj. Plani juaj duhet të jetë pikë e rëndësishme referimi gjatë tërë jetëgjatësisë së kompanisë suaj.

Financimi i ndërmarrjes suaj

Për të siguruar financim për biznesin tuaj, mund të konsideroni opsione të ndryshme. Mund t'u drejtoheni bankave, unioneve kreditore, agjencive qeveritare, platformave të financimit publik, agjencive të financuara nga donatorët ose investitorëve privatë. Një mundësi tjetër është t'i përdorni kursimet tuaja personale ose të huazoni para nga ndonjë mik apo familjar. Kjo është praktikë e zakonshme në mbarë botën, veçanërisht nëse biznesi juaj nuk kërkon shumë fonde dhe veçse keni filluar me disa angazhime të vogla.

Për të financuar dhe zgjeruar biznesin tuaj, është me rëndësi të bëheni anëtare të shoqatave të sektorit, shoqatave të grave ose rrjeteve të biznesit, grupeve formale ose joformale të biznesit dhe inkubatorëve. Kosova ka përjetuar një zgjerim dhe gjallërim të kulturës së inkubatorëve të biznesit, duke ofruar shërbime të ndryshme, si hapësirat inovative për të bashkëpunuar me një rrjet të pasur kontaktesh, mundësitë e trajnimit dhe burime të tjera. Edhe nëse koncepti juaj i biznesit është më tradicional, ka shumë organizata të grave në Kosovë që jo vetëm mbështesin, mbrojnë dhe avokojnë për të drejtat dhe

mirëqenien e grave dhe vajzave në Kosovë, por edhe ofrojnë fonde të vogla për gratë ndërmarrëse. Organizata të tjera mbështesin gratë nga grupet e paprivileguara në përvetësimin e shkathtësive dhe mjeteve të jetesës duke i mbështetur ato për të zhvilluar idetë e tyre të biznesit, mes tjerash. Mundësi për mbështetje ka edhe përmes Agjencisë për Barazi Gjinore që funksionon në kuadër të Kryeministrisë, por edhe subjekte të tjera.

Duke ndjekur hapat e përshkruar në këtë udhëzues, ju mund t'i bëni hapat e parë drejt realizimit të ëndrrës suaj për t'u bërë ndërmarrës. Me punë të palodhur dhe përkushtim, mund të ngrini një biznes të suksesshëm që do të ketë jetëgjatësi.

Sfidat e një ndërmarrëseje



Ndërmarrësia është udhëtim transformues për të gjithë dhe për gratë në veçanti (më shumë për këtë më poshtë). Është një udhëtim i mbushur me sfida, mundësi, por edhe rritje personale. Do të forconi përkushtimin, qëndrueshmërinë dhe vendosmërinë tuaj, duke sjellë përvoja të vlefshme dhe potencial për të parë ndryshime pozitive në jetën tuaj dhe komunitetin tuaj.

Ndërmarrësia është udhëtim i mbushur me pengesa dhe të jesh grua ndërmarrëse nuk është gjë e lehtë. Kur i bashkohen botës së biznesi gratë përballen me një sërë vështirësish, disa prej të cilave janë unike për gratë, si tejkalimi i pengesave që burojnë nga normat dhe mendësia e një shoqërie të dominuar nga burrat.

Në fakt, një vështirësi e konsiderueshme për gratë ndërmarrëse është të përballen me paragjykimet gjinore, pritshmëritë shoqërore dhe stereotipet që vënë në dyshim aftësitë dhe arritjet e tyre. Ndërmarrëset shpeshherë përballen edhe me përpjekjet për të balancuar jetën profesionale me atë personale. Ato janë të ngarkuara me shumë përgjegjësi përkujdesi, gjë që kufizon burimin kohën e tyre që do të investojnë në bizneset e tyre.⁶

Qasja e kufizuar në financa dhe kapital është një tjetër vështirësi madhore. Gratë pronare të bizneseve që u konsultuan për këtë udhërrëfyes i kanë

⁶ Lexoni më shumë për gjendjen e grave në tregun e punës në Kosovë <https://millenniumkosovo.org/wp-content/uploads/2018/11/MCC-Kosovo-Labor-Force-and-Time-Use-Study-Final-Research-Report-1.pdf>

nëvizuar këto arsye kyçe për mungesën ose qasjen e kufizuar në financa: mungesën e pronës në emër të tyre, mungesën e informacionit për mundësitë e financimit, mungesën e trajnimit si të gjinden në botën e financimit, paragjykimet gjinore midis investitorëve, si dhe mungesa e përfaqësimit në pozitë vendimmarrëse.

Vendosmëria dhe këmbëngulja janë attribute kyçe të suksesit. Qëllimi i këtij udhëzuesi është pikërisht ky – të shërbejë si mjet motivues për gratë ndërmarrëse në çdo hap të rrugës. Të qenit e hapur për pengesat, të qenit e vetëdijshme për rrethanat është hapi i parë për të ndryshuar mjedisin ku operojnë ndërmarrëset. Pranimi i këtyre vështirësive do ta bëjë më të lehtë për ndërmarrëset që të kërkojnë mënyra për tejkalimin e tyre dhe për të arritur sukses në biznes dhe vetëaktualizim.

Disa vështirësi të përbashkëta me të cilat janë përballur pronaret e tanishme të bizneseve janë paraqitur më poshtë.

Vështirësia: Mjedis jombështetës

Gratë ndërmarrëse përballen me një mjedis sfidues ku mbizotërojnë dyshimet dhe shpërfilljet. Një vështirësi e konsiderueshme është mungesa e besimit dhe mbështetjes për idetë e tyre të biznesit, gjë që krijon një atmosferë dekurajuese për aspiratat e tyre ndërmarrëse. Shpeshherë, kjo mungesë mbështetjeje është e rrënjosur thellë në paragjykimet dhe stereotipet gjinore, ku rolet grave kufizohen në role gjinore të kujdesit dhe punëve të shtëpisë dhe jo në udhëheqje inovative. Ky qëndrim jombështetës manifestohet si dyshim ose vënie në dyshim e afësive të tyre nga anëtarët e familjes, bashkëmohatarët ose investitorët e mundshëm.

Një mjedis i tillë jombështetës rrezikon t'i demotivojë gratë nga ndjekja e ideve dhe ndikon në vetëbesimin e tyre. Nga ana tjetër, kjo mund ta vështirësojë qasjen në burime dhe rrjete për ndërmarrëset, gjëra që janë të nevojshme për të nisur dhe rritur bizneset e tyre. Mungesa e mbështetjes përjetëson ciklin ku idetë e grave nënvlerësohen, duke çuar në më pak biznese në pronësi të grave ose të drejtuara nga gratë⁷ dhe mundësi të humbura ekonomike për të gjithë shoqërinë.

⁷ Sipas Agjencisë së Statistikave të Kosovës, statistikave e tremujorit të parë të vitit 2023 tregojnë se vetëm 20,8% e bizneseve janë në pronësi të grave. <https://ask.rks.gov.net/media/7478/repertori-statistikor-mbi-ndërmarrjet-ekonomike-në-kosovë-tm1-2023.pdf>

Zgjidhja

Promovimi i një ndryshimi kulturor ku ndërmarrësia konsiderohet përzgjedhje reale dhe tërheqëse për karrierën e grave. Përfaqësimi më i madh dhe më i mirë i grave mund të ndihmojë që vëmendja të fokusohet tek arritjet e grave pronare të biznesit. Gjithashtu, kjo sfidon stereotipet konvencionale gjinore. Mediat mund të jetë një aleate të fuqishme në këtë aspekt duke shpërndarë dhe promovuar tregimet e suksesit të ndërmarrëseve. Të gjitha këto elemente, bashkërisht, ndihmojnë në krijimin e një klime ku gratë fuqizohen dhe frymëzohen për t'i ndjekur ëndrrat e tyre të biznesit.

Vështirësia: Barriera në financim

Mungesa e besimit në idetë apo veprimet ndërmarrëse të grave shkakton vështirësi të ndjeshme në lidhje me qasjen në financa. Paragjykimet gjinore, normat dhe praktikat diskriminuese, normat sociale, mundësitë e kufizuara për qasje në informacion, rrjete ose arsim rezultojnë në pabarazi gjinore madje edhe në qasjen në financa. Gratë në Kosovë kanë përmendur mungesën e qasjes në financa si pengesë madhore për to, pjesërisht për shkak të shkallës

më të ulët të pronësisë së aseteve. Për shkak të normave kulturore, pronat e grave shpeshherë regjistrohen në emër të një të afërmi burrë.⁸

Mungesa e financimit nga bankat ose institucionet e tjera financiare shton nevojën që gratë ndërmarrëse të mbështeten në kursimet personale, kreditë nga familja ose miqtë, ose i shtyn ato të kërkojnë alternativa që në afat të gjatë mund të vendosin presion shtesë mbi burimet e tyre. Kjo, nga ana tjetër, ndikon në rritjen dhe suksesin e tyre, pasi bëhet pengesë për të siguruar fonde të nevojshme për të nisur biznes, për të investuar në infrastrukturë ose inventar, për të angazhuar punonjës, për t'i eksploruar tregjet e reja dhe për të ndjekur mundësi të rritjes së biznesit. Si rezultat, gratë ndërmarrëse përballen me më shumë kufizime që ngadalësojnë avancimin e tyre dhe kufizojnë ndikimin e tyre.

Zgjidhja

Të inkurajohen gratë që të investojnë kohë dhe burime për të mësuar rreth edukimit financiar dhe ndërtimit të kapaciteteve të tyre në fushat si kontabiliteti, administrata, burimet njerëzore dhe edukimi digjital. Nëse mësojnë për planifikimin financiar, buxhetimin, strategjitë e investimeve dhe qasjen në burimet e financimit, gratë ndërmarrëse mund të marrin vendime që janë më të informuara dhe të jenë të sigurt në qasjen në fondet e nevojshme për rritje.

⁸ https://millenniumkosovo.org/wp-content/uploads/2018/11/Constraints-Analysis-Kosovo_Final.pdf

Këto nisma gjithashtu i fuqizojnë gratë ndërmarrëse për t'i menaxhuar bizneset e tyre në mënyrë efektive dhe për të arritur sukses afatgjatë.

Vështirësia: Pengesat për rrjetëzim

Gratë ndeshen me pengesa të shumta në krijimin e lidhjeve të vlefshme të biznesit sfida të cilat nuk kanë lidhje me shkathtësitë e tyre, cilësinë e punës ose angazhimin e tyre. Pengesat kryesore lindin nga paragjykimet dhe stereotipet gjinore që kufizojnë qasjen e tyre në rrjetet me ndikim dhe mundësitë profesionale. Gratë shpesh përballen me përjashtimin, diskriminimin e fshehtë dhe anashkalimin, thjeshtë për shkak të gjinisë së tyre.

Një pengesë tjetër e rëndësishme është barra e përgjegjësive të kujdesit dhe detyrave shtëpiake që gratë bartin për shkak të normave dhe pritshmërive shoqërore. Këto kërkesa e bëjnë më të vështirë për gratë që të ndajnë kohë dhe burime për t'u angazhuar në aktivitetet e rrjetëzimit. Si rezultat, ata mund ta kenë të vështirë të marrin pjesë aktive në ndërtimin e rrjeteve të tyre profesionale.

Zgjidhja

Vetëdijësimi i ndërmarrëseve mbi vlerën e krijimit të lidhjeve të biznesit. Zgjidhje për këtë mund të jetë kërkimi aktiv për rrjete të grave në biznes, apo anëtarësimi në këto rrjete apo edhe krijimi vetë i tyre. Platforma të tilla, qofshin ato formale apo joformale, rrisin vetëdijësimin mbi paragjykimet, krijojnë kohezion më të mirë grupor, ofrojnë shkëmbime të mundësive dhe të informacionit të vlefshëm, si dhe rezultojnë në përpjekje të ndryshme avokimi për gratë. Programet e mentorimit janë gjithashtu mundësi e parë për të hyrë në rrjete me ndikim dhe ndërtojnë lidhje që kontribuojnë në suksesin e biznesit.

Vështirësia: Kohë e kufizuar

Gratë ndërmarrëse përballen edhe me një pengesë tjetër në rrugëtimin e tyre ndërmarrës, që është koha e kufizuar për shkak të përgjegjësive që kanë për përkujdes dhe punë të shtëpisë. Koha, siç e dimë, është burimi më i çmuar për të gjithë.

Ndërmarrëset shpeshherë kanë kohë të kufizuar në dispozicion për t'u fokusuar në bizneset e tyre për shkak të përgjegjësive të kujdesit dhe punëve të shtëpisë dhe balancimi i këtyre roleve shkakton kufizime në kohë dhe konflikt mes prioriteteve, ku gratë e kanë më të vështirë të ndajnë kohë të mjaftueshme për aktivitetet si planifikimi strategjik, zhvillim biznesi ose rrjetëzimi.

Për më tepër, ndërmarrëset përballen edhe me angazhime shtesë për shkak të presionit për ta dëshmuar veten. Kjo u lë atyre pak kohë për t'u kujdesur për veten, ose për zhvillim personal, gjë që ndikon në suksesin e përgjithshëm të biznesit.

Zgjidhja

Të fillohet me hapa më të vegjël me fokus në kujdesin për veten, zhvillimin personal duke e zhvendosur vëmendjen tek arritja e balancit të duhur punë-jetë. Më pas, ndërmarrëset duhet të inkurajohen të mësojnë për strategjitë si delegimi dhe kontraktimi, menaxhimi efikas i kohës, anëtarësimi në rrjete mbështetëse dhe krijimi i partneriteteve. Ndërmarrëset që aplikojnë strategji të tilla përfundimisht do të rrisin suksesin e tyre në biznes dhe mirëqenien e përgjithshme.

Tregime të vërteta



Gratë në veprim: Rrugëtime frymëzuese të ndërmarrësisë

Një pikë uji mund të sjellë valë ndryshimi.

Suada Bajrami, Menaxhere e Hit Flores

Suada Bajrami, juriste, menaxhere biznesi dhe anëtare e kuvendit komunal në vendlindjen e saj në Dragash, ka një bindje të fortë se gratë që mbështesin gratë mund të ndezin një valë transformimi.

Biznesi i familjes së saj, Hit Flores, filloi pas luftës në Kosovë, por lulëzoi me të vërtetë në vitin 2012 me objektin e ri. Biznesi fokusohet në grumbullimin, klasifikimin, përpunimin, paketimin dhe eksportimin e frutave të pyllit dhe bimëve mjekësore. Suada iu bashkua kompanisë me orar të plotë si menaxhere e përgjithshme në vitin 2021, por kishte punuar edhe më parë, me ndërprerje, gjatë studimeve.

Në cilësinë tjetër të saj, si anëtare e kuvendit komunal, Suada ka takuar shumë gra në zonat rurale. Ajo ka dëgjuar prej tyre për nevojat që të bëheshin pjesë e fuqisë punëtore. Ajo e kuptoi se ishte në pozitë për të nxitur ndryshimin. Kështu, Suada iu drejtua menaxhmentit me kërkesën për të punësuar një grup grash të fshatit, të cilat nuk kishin punuar kurrë më parë. Tani, 12 gra punojnë

me orar të plotë për Hit Flores, të gjitha në përputhje me kushtet e punës të përcaktuara me ligjet e punës në Kosovë: paga të mira, punësim të deklaruar, pushime, si dhe një dispozitë shtesë për transport të rregulluar, meqë transporti mbetet pengesë e rëndësishme për gratë rurale në zonën e Dragashit për të gjetur punësim të denjë. E gjitha falë këmbënguljes së Suadës.

Reagimi ndaj propozimit të Suadës ishte jashtëzakonisht pozitiv. Më shumë gra kërkojnë punë. Dy kompani të tjera në Dragash kanë shpallur konkurse pune për gra menjëherë pas Hit Flores. Vala e ndryshimit ka filluar të rritet.

Suada ia atribuon suksesin e saj mbështetjes, inkurajimit, udhëzimit dhe motivimit të pakushtëzuar që ka marrë nga babai i saj.

Në perspektivë, Suada planifikon të vazhdojë të krijojë më shumë mundësi për gratë. Ajo veçse ka hedhur poshtë dyshimet për numrin e grave të interesuara për të punuar, meqë lista e pritjes vazhdon të rritet, me më shumë se tridhjetë gra të etura për t'iu bashkuar tregut të punës. Suada beson fuqimisht se vetëm gratë që mbështesin gratë mund të vënë në lëvizje transformimin pozitiv.

Thyerja e kufijve dhe krijimi i shembullit

Rudina Qosja, themeluese e *Rudi's Cake Factory*

Ëmbëlsirat tejet të shijshme të Rudinës për herë të parë u shfaqën në kafenenë Morena, biznes i bashkëshortit të saj, i cili e inkurajoi Rudinën ta ndiqte profesionin e pastiçerisë tutje. Ajo përfundoi trajnime në Francë dhe Greqi dhe punoi me pastiçerë të tjerë me famë botërorë për ta avancuar tutje talentin e saj dhe për ta pasuruar repertorin e ëmbëlsirave.

Me mikeshën e saj Ditën, Rudina vendosi ta hidhte hapin e guximshëm të themelimit të biznesit. Kështu lindi *Rudi's Cake*, emër ky që mban inicialet e dy mikeshave si simbol i vizionit të përbashkët. Megjithatë, fati e deshi që Dita të tërhiqej për shkaqe personale, duke e lënë Rudinën të lundronte e vetme në biznesin e ri sfidues. Në atë kohë Rudina e kishte të pamundur të merrte kredi bankare për të nisur biznesin, ndaj iu desh t'i shpenzonte kursimet personale për të blerë pajisjet që i nevojiteshin.

Pastaj, Rudina mori mbështetjen e Bankës Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) që bashkëfinancoi brendin e biznesit të saj. Përmes BERZH-it ajo mori kredi bankare. Kjo përkoi me një festë fetare, ku Rudina mori shumë porosi për ëmbëlsira. Më pas ajo aplikoi për një kredi më të madhe dhe hapi një dyqan, duke investuar edhe më shumë në inventar.

Që atëherë, ky ka qenë rrugëtim i pandalshëm, me batica dhe zbatice. Në vitin 2022 ajo hapi një dyqan të dytë, por për shkak të situatës së rënduar ekonomike në Kosovë pas pandemisë së COVID 19, mungesës së parave të gatshme në treg dhe mungesës së fuqisë punëtore, ajo u detyrua ta mbyllë atë pas një viti dhe t'i transferonte kreditë në dyqanin e parë.

Përkundër pengesave, Rudina vazhdon të sjellë inovacion, duke sjellë vazhdimisht produkte të reja për klientët e saj; ajo vazhdon të kërkojë mundësi për të mësuar dhe për t'u rrjetëzuar dhe, madje, gjen kohë dhe burime për t'i mbështetur gratë e tjera nëpërmjet transferimit të njohurive të pastërçisë tek ato dhe gjetjes së mundësive për punësim për ato që kanë patur fat më të vështirë.

Qasja e Rudinës ndaj biznesit është kujtesë e fuqishme se gratë mund të arrijnë majat dhe të riformësojnë mjedisin e biznesit. Ajo punon mesatarisht 18 orë në ditë për të mbajtur gjallë ëndrrën e saj, për të qenë e pavarur financiarisht dhe, mbi të gjitha, për të qenë shembull për vajzat e saj.

Pasioni për bukurinë i shndërruar në model biznesi

Lirijana Nimani, *Lily Beauty and Spa*

—

Menjëherë pas nga diplomimit nga universiteti ku studioi për gazetari, Lirijana Nimani ndoqi një drejtim ndryshe dhe nisi rrugëtimin e jashtëzakonshëm të ndërmarrësisë. E shtyrë nga pasioni për bukurinë dhe puna me njerëzit, ajo u regjistrua në një program dy-vjeçar trajnimi për shërbimet estetike dhe të bukurisë pranë një instituti të njohur italian në Tiranë, Shqipëri. Ajo u kthye në vendlindjen e saj në Pejë dhe hapi qendrën e parë të saj të bukurisë.

Rruga e Lirijanës drejt suksesit nuk ishte pa pengesa. Familja e saj i siguroi fondet për të nisur biznesin e saj. Me talentin e saj të jashtëzakonshëm dhe cilësinë e shërbimit, biznesi i saj lulëzoi dhe ajo krijoi vende pune për gra të tjera. Më pas, për shkak të ndryshimit të rrethanave jetësore, asaj iu desh të transferohej në Prishtinë dhe të hapte një qendër të re edhe atje. Gjetja e vendit të duhur, ndërtimi i bazës së klientëve nga e para, puna në një qytet të ri me konkurrencë tjetër kërkonte shkathtësi, energji dhe këmbëngulje.

Megjithatë, me aftësinë e saj natyrore për t'u afruar me njerëz dhe rrjetin e saj me ndikim – ku ajo vazhdimisht investon kohë dhe energji - Lirijana i kapërceu këto pengesa dhe krijoi një *niche* për vete në qytetin më të madh.

Pandemia e COVID-19 ishte një tjetër pengesë për Lirijanën dhe biznesin e saj. Metodatat tradicionale të marketingut dolën nga moda, duke e detyruar atë të përshtatej me mjedisin e ri digjital. Duke njohur fuqinë e mediave sociale, ajo investoi shumë në strategjitë e marketingut në internet, duke mbuluar një audiencë më të gjerë dhe duke u siguruar që brendi i saj të mbetej relevant.

Lirijana thekson rëndësinë e mbështetjes dhe rritjes së vazhdueshme. Ajo vlerëson familjen e saj për ndihmën e dhënë gjatë procesit të regjistrimit dhe miqtë dhe kolegët e saj ndërmarrës për udhëzimet e tyre të paqumeshme. Ajo vazhdimisht mëson shkathtësi të reja, ndjek programe trajnimi dhe ngjarje rrjetëzimi. Lirijana thotë se është me rëndësi që çdo grua ndërmarrëse të qëndrojë në hap me trendet dhe produktet më të fundit në sektorin e saj, por gjithashtu t'i ndjekë zhvillimet në çdo fushë që ndikon në biznesin e saj, nga kontabiliteti, deri te marketingu, shitjet e negociatat.

Guxova dhe ia dola - Produkte pioniere me ndjeshmëri mjedisore

Arbërore Riza, HUUMë

—

Pasioni i saj për të krijuar gjëra nga zeroja nxiti përpjekjen për të filluar diçka të sajën. E frymëzuar nga tradita e gjatë e gjysheve që përdorin humën (argjila buzë lumit) për të bërë produkte pastrimi, në vitin 2017 Arbërorja prodhoi sapunët e saj të parë, duke përdorur kallëpe të vogla. Kur sapunët u bënë gati, ajo i tha vajzës së saj “la dola!”

Ajo gjithmonë e ka ditur se donte të bëhej ndërmarrëse. Kështu, në vitin 2018, Arbërorja regjistroi biznesin e saj – HUUMë – fjalë kjo që përfaqëson trashëgiminë e traditës së grave shqiptare në përdorimin e baltës për produkte pastrimi. Arbërorja dëshironte t’i bëjë të gjitha në mënyrë të rregullt. Para se të regjistronte biznesin, ajo realizoi hulumtime dhe shtjelloi idenë. E kuptoi se kishte nevojë për pajisje dhe shumë lëndë të parë, gjë që nuk mund të sigurohej në Kosovë.

Terminologjia specifike e përbërësve përbënte një problem tjetër, meqë asaj iu desh shumë kohë për t’i mësuar ato në shqip. Për sa i përket recetave, Arbërorja punësoi një teknolog profesionist dhe u konsultua me një farmacist

për të siguruar që produktet finale të ishin të sigurta, të gatshme për t'u përdorur dhe, më së rëndësishmi, të ndërgjegjshme për mjedisin.

Në fakt, të gjitha produktet HUUMë janë bërë me kujdes maksimal për të qenë të ndërgjegjshme për mjedisin: përbërësit, përdorimi i tyre dhe paketimi (pa plastikë) janë të gjitha miqësore me mjedisin. Biznes me mesazh për të ardhmen e planetit.

Arbërorja beson shumë në punën e saj dhe cilësinë e lartë të produkteve të saj. Ajo zgjodhi t'i trajtojë vështirësitë e shumta përgjatë rrugëtimit të saj, si mundësi për të ndryshuar dhe për t'u rritur. Ajo refuzon të shihet vetëm nga perspektiva gjinore; Arbërorja është dëshmuar të jetë ndërmarrëse e barabartë me burrat. Ajo thotë se gratë ndërmarrëse duhet të kenë ide të qartë se ku e shohin veten dhe të mos presin rezultate brenda natës. Ato gjithashtu duhet të gëzohen për çdo sukses, sado i vogël qoftë, dhe të punojnë shumë.

Një tjetër këshillë nga Arbërorja është që kur gratë vendosin të nisin një biznes, të mos mbështeten vetëm te të afërmit për të qenë blerës apo për të ofruar ndihmë. Biznes duhet nisur për tregun, jo për familjen apo miqtë. "Shkruani idetë tuaja në letër, buxhetoni gjithçka dhe, në ditët e sotme, pa marketing digjital, është e pamundur të keni sukses. Marketing krahas cilësisë. Duhet të përshtateni me rrethanat, të ecni përpara dhe të mos i ulni standardet. Produkti juaj është emri juaj. Mos provoni të mashtroni. Unë kam përjetuar ulje e ngritje, por në asnjë moment nuk kam menduar ta ulë cilësinë apo të aplikoj praktika mashtruese. Konsistenca, vetëm konsistenca është ajo që i bën njerëzit t'ju besojnë".

Rriteni biznesin tuaj



Pasi të keni filluar biznesin tuaj, hapi tjetër është ta rritni atë. Për t'ju ndihmuar me këtë detyrë, në vijim janë disa këshilla për zgjerimin dhe rritjen e biznesit tuaj.

Krijoni ekipin e duhur

Mund të jetë e vështirë që të gjesh punonjësit e duhur, por kjo është thelbësore për suksesin e një biznesi në rritje. Kur të punësoni dikë, fokusohuni në gjetjen e njerëzve që janë të pasionuar pas asaj që po bëni dhe të cilët i ndajnë vlerat tuaja. Mos kini frikë të rrezikoni e t'i jepini një shans dikujt që shihet se ka potencial, edhe nëse nuk ka kualifikimet e sakta që i kërkoni.

Nëse mund të kontribuoni vetëm me punën e nevojshme, ky është fillimi i duhur i shumë bizneseve të suksesshme. Megjithatë, kur të vijë koha për t'u zgjeruar dhe për të marrë më shumë përgjegjësi, do t'ju duhet të punoni me të tjerët.

Sigurohuni që të kërkoni punonjës që janë të përkushtuar në qëllimet e biznesit dhe të cilët e kuptojnë rolin e tyre në përmbushjen e këtyre qëllimeve. Për më tepër, sigurohuni që të punësoni njerëz që mund të punojnë mirë në mjedis ekipor, meqë bashkëpunimi është çelësi i suksesit.

Së fundi, gjithmonë siguroni burimet e nevojshme dhe mundësitë e vazhdueshme të trajnimit për t'i ndihmuar punonjësit tuaj të shkëlqejnë në rolet e tyre. Sa më shumë të investoni në njerëzit tuaj, aq më shumë do të kontribuojnë në suksesin e biznesit tuaj. Marrja e këtyre hapave është kyçe për

t'u siguruar që gjeni njerëzit e duhur për kompaninë tuaj dhe krijoni një ekip të shkëlqyer. Ka shumë trajnime falas në dispozicion për ju dhe ekipin tuaj. Ja më shumë detaje rreth këtyre mundësive në vijim.

Ndërtoni një brend

Filloni duke zhvilluar një identitet dhe strategji efektive të brendit. Zhvilloni një deklaratë të qartë misioni që tregon kush jeni, çfarë bëni dhe pse kjo ka rëndësi. Ju gjithashtu duhet të krijoni një identitet të fortë të brendit, me pamje vizuale (logo, dizajn uebsajti) që përfaqësojnë vlerat e kompanisë suaj.

Ndërtoni një tregim të produktit

Ndërtimi i tregimit së produktit është me rëndësi për çdo biznes apo produkt, sepse u mundëson klientëve potencialë ta kuptojnë dhe të lidhen me brendin tuaj. Një tregim bindës bën që njerëzit të lidhen emocionalisht me produktin ose biznesin tuaj, duke rritur gjasat për blerje.

Krijimi i narrativës së duhur nuk është gjithmonë i lehtë. Në vijim janë disa këshilla që gratë ndërmarrëse duhet të kenë parasysh kur hartojnë një tregim produkti:

1. Identifikoni audiencën tuaj – Është me rëndësi të dini se kujt është menduar t'i drejtohet tregimi. Duke e kuptuar audiencën tuaj të synuar dhe nevojat e tyre do ta keni më të lehtë ta krijoni narrativën për ta bërë atë më të kapshëm dhe më bindës.
2. Krijoni lidhje emocionale – Përpiquni t'i përdorni emocionet si mënyrë për t'i tërhequr njerëzit. Shpaloseni tregimin tuaj në mënyrë tërheqëse dhe kreative, ashtu që përçon emocionet që klientët potencialë do t'i përjetojnë kur mendojnë për produktin ose biznesin tuaj.
3. Përdorni teknikat e rrëfimit - Ka shumë qasje të ndryshme të rrëfimit të një tregimi, nga përdorimi i anekdotave, metaforave dhe hiperbolave e deri te tregimet me ngjarje të shumta. Eksperimentoni me metoda të ndryshme derisa të gjeni atë që funksionon më mirë për brendin tuaj.
4. Tregojeni vazhdimisht tregimin tuaj – Duhet të përpiqeni ta mbani tregimin e produktit tuaj vazhdimisht në të gjitha kanalet dhe platformat, meqë kjo do të bëjë që klientët ta kuptojnë dhe të lidhen më shumë me brendin tuaj.

Ndërtimi i brendit dhe prania në mediat sociale

Pasi të keni krijuar deklaratën tuaj të misionit dhe pamjen vizuale të brendit, filloni ta ndërtoni brendin tuaj. Zhvillimi i pranisë së konsiderueshme në platformat e mediave sociale është kyç për vetëdijësimin për kompaninë tuaj. Krijoni postime që komunikojnë vlerat thelbësore prapa biznesit tuaj, si dhe

ofertat ekskluzive për klientët. Gjithashtu, duhet të siguroheni që angazhoheni me ndjekësit, që t'ju përgjigjeni komenteve dhe mesazheve dhe të krijoni një plan për të rritur audiencën tuaj.

Është po ashtu e rëndësishme të filloni të ndërtoni marrëdhënie me klientët dhe profesionistët e industrisë. Kjo mund të jetë pjesëmarrja në panairë ose rrjetëzime, lidhja me klientët e mundshëm në mediat sociale ose bashkëpunimi me biznese të tjera. Puna me të tjerët krijon një ndjenjë të besnikërisë nga të dyja palët.

Përqendrohuni në krijimin e përmbajtjes së vlefshme për klientët. Kjo mund të përfshijë video, postime në blog ose podkaste rreth temave që kanë të bëjnë me biznesin tuaj. Gjithashtu, mund të përdorni përgjigjet e klientëve nga sondazhet dhe intervistat për të krijuar përmbajtje të përshtatur enkas për nevojat e tyre.

Përfundimisht, duhet të jenë konsistentenë të gjitha aspektet e identitetit dhe strategjisë së brendit tuaj. Logoja juaj duhet të mbetet e njëjtë në të gjitha platformat, duke përdorur të njëjtën skemë të ngjyrave dhe formën e shkronjave. Deklarata juaj e misionit duhet të jetë në krye të të gjithë mesazheve dhe sigurohuni që e tërë përmbajtja përputhet me vlerat tuaja. Me një brend konsistent do të mund të ndërtoni besnikëri dhe besim nga klientët.

Kontaktoni me klientët potencialë

Për të rritur vërtetë biznesin tuaj, duhet të tërhiqni klientë të rinj. Përdorni taktikat e marketingut digjital si kërkimi me pagesë dhe reklamata në mediat sociale për t'i targetuar klientët potencialë të cilët më me gjasë do jenë të interesuar për produktet ose shërbimet tuaja. Për më tepër, sigurohuni që faqja juaj e internetit optimizohet për kërkime (SEO) ashtu që klientët të mund t'ju gjejnë lehtësisht në internet. Së fundi, vazhdoni të krijoni përmbajtje dhe shpërndajeni atë përmes kanaleve të ndryshme për të ndërtuar praninë e brendit tuaj, për të ndërtuar besimin e klientëve të ardhshëm.

Rriteni bazën e klientëve tuaj

Tani që keni klientë potencialë të interesuar për atë që ofroni, është koha të përqendrohemi në mbajtjen e klientëve. Zhvilloni një program besnikërie për klientët, për t'i shpërblyer klientët për blerjet e përsëritura ose shpenzimet e rritura. Për më tepër, përdorni marketing me email dhe fushata të mediave sociale për t'i mbajtur klientët të angazhuar me brendin tuaj. Së fundi, krijoni incentivë (stimuj), si uljet e çmimeve ose transportin falas për t'i inkurajuar klientët që të kthehen. Kjo do t'ju ndihmojë që t'i mbani klientët dhe të rritni bazën tuaj të klientëve në afat të gjatë.

Matni rezultatet

Është me rëndësi t'i gjurmoni dhe matni angazhimet tuaja të marketingut në mënyrë që të shihni se çfarë funksionon, çfarë jo dhe çfarë ka nevojë për përmirësim. Përdorni mjete analitike si Google Analytics për t'i përcjellë vizitat në faqen e internetit, klientët perspektivë, shitjet, etj. Për më tepër, përcillni komentet dhe vlerësimet e klientëve për të fituar njohuri të vlefshme dhe për të përmirësuar përvojën e klientit. Së fundi, monitoroni konkurrentët tuaj për të parë se cilat strategji po funksionojnë për ta dhe si mund ta përdorni atë informacion në të mirën tuaj.

Zgjerohuni në tregje të reja

Edhe pse është me rëndësi të keni aspirata të mëdha, është ide e mirë të filloni duke rritur biznesin tuaj në nivel lokal, aty e njihni kulturën dhe ku mund të keni lidhje ekzistuese, meqë kjo mund ta bëjë më të lehtë menaxhimin e procesit. Hapi i radhës mund të jetë targetimi i rajonit, për të mbuluar tregje të reja dhe për të testuar rrjedhën së punës.

Kur të mendoni për zgjerimin e biznesit tuaj dhe mbulimin e klientëve të rinj, merrni parasysh tregjet gjeografike. Mendoni për rajonet ose shtetet e ndryshme ku mund të keni ndikim dhe të mbuloni një bazë më të madhe klientësh. Për të pasur sukses në tregje të reja, hulumtoni për t'i kuptuar nevojat

e veçanta të secilit. Mësoni për kulturën, rregulloret dhe ekonominë e çdo tregu të mundshëm përpara lansimit. Për më tepër, kërkoni partneritete me bizneset lokale që mund t'ju ndihmojnë të depërtoni në këto tregje të reja. Duke fituar një ide më të qartë të audiencës së synuar dhe nevojave të tyre do ta keni më të lehtë të futeni me sukses në tregjet e reja.

Përdorimi i kanaleve të ndryshme të shitjeve

Për shumë biznese, rritja mund të jetë sfiduese. Një mënyrë për të filluar është të eksploroni kanalet e ndryshme të shitjes që mund t'ju ndihmojnë të mbuloni audiencën tuaj të synuar. Shitjet në internet po bëhen gjithnjë e më shpeshta, gjë që mund të jetë mënyrë e shkëlqyer për të filluar. Sidomos gjatë periudhës së COVID-19, biznesi i shitjeve në internet u rrit me shpejtësi dhe u bë një pjesë e rëndësishme e çdo biznesi. Ekzistojnë disa platforma të shitjeve online në Kosovë që ofrojnë mjete të lehta për t'u përdorur, duke u mundësuar përdoruesve të krijojnë dhe personalizojnë dyqanet e tyre online. Nëse mendoni se produkti juaj është gati për t'i kaluar kufijtë, ka shumë platforma për t'u marrë parasysh kur flasim për tregun online me miliona përdorues.

Një tjetër mundësi është shitja në supermarkete dhe dyqane të tjera specifike që i shërbejnë edhe audiencës suaj të synuar. Kjo mund të jetë mënyrë e shkëlqyer për të mbsiguruar uluar klientë të rinj që mund të mos kenë pasur njohuri të mëparshme për biznesin tuaj. Për më tepër, mund të hapni një pikë

ose një vitrinë në dyqan në lokacion të preferuar, në mënyrë që njerëzit të mund t'i shohin produktet tuaja.

Pavarësisht se cilin kanal zgjidhni, është me rëndësi të mbani mend se thelbi është të jeni më afër dhe më të qashtëm për klientët potencialë. Mendoni se ku janë dhe çfarë kanë nevojë, më pas krijoni një strategji shitjeje që ka kuptim për ju dhe për biznesin tuaj. Me qasjen e duhur mund të filloni me shitjet sa hap e mbyll sytë, dhe ta rrisni biznesin tuaj.

Politika mbështetëse



Ky udhëzues përpiqet të theksojë rëndësinë e krijimit të rrjeteve mbështetëse për gratë ndërmarrëse. Kjo listë jo shteruese e rekomandimeve për politika bazohet në njohuritë që kanë ndarë gratë pronare të bizneseve, si dhe nga aspiratat e shprehura nga gra dhe vajza të tjera që duan të bëhen ndërmarrëse. Prandaj, ky kapitull paraqet një listë të hartuar me kujdes të rekomandimeve që kanë për qëllim kultivimin e një ekosistemi mbështetës për gratë me aspirata të Kosovës. Duke i përkrahur këto ndryshime në një shkallë më të gjerë, pronaret e bizneseve mund ta avancojnë tutje rritjen e tyre dhe të kenë suksese në përpjekjet e tyre të ndërmarrësisë.

Programet e trajnimit të biznesit për t'i pajisur gratë ndërmarrëse ose ato që aspirojnë të bëhen pronare biznesi me shkathtësi të rëndësishme biznesi. Këto programe trajnimi duhet të trajtojnë temat si buxhetimi, hulumtimi i tregut, krijimi i planeve të biznesit, strategjitë efikase të marketingut dhe digjitalizimi. Këto shkathtësi ndihmojnë ndërmarrëset t'i përballojnë më lehtë vështirësitë e mjedisit të biznesit.

Programet e mentorimit si nisma të përshtatura enkas për t'i lidhur ndërmarrëset me kompanitë e njohura dhe ekspertët përkatës. Mentorët mund të japin këshilla, t'i ndajnë njohuritë e tyre dhe të ofrojnë këshilla të hollësishme për fillimin dhe zgjerimin e bizneseve në pronësi të grave. Këto programe mentorimi duhet të vënë theksin në krijimin e lidhjeve të qëndrueshme dhe ofrimin e ndihmës për gratë ndërmarrëse për t'u përshtatur dhe për të prosperuar në një mjedis biznesi që vazhdimisht ndryshon.

Rrjetëzimi për të zhvilluar mundësi për lidhje dhe bashkëpunim të vlefshëm mes ndërmarrëseve. Kjo mund të marrë formën e organizimit të strukturuar dhe të lehtësuar të tubimeve, seminareve dhe mundësive të rrjetëzimit ku ndërmarrëset takohen për të shkëmbyer informacione, për të shtjelluar ide dhe për të krijuar aleanca që janë të dobishme për të gjitha. Nismat e tilla nxisin ndjenjën e përkatësisë dhe zhvillojnë një mjedis ku lulëzon inovacioni.

Edukimi digjital përdoret për t'i luftuar kufizimet e shkaktuara nga pandemia COVID-19 dhe ngjarjet e tjera globale që kanë ndikuar në botën e biznesit dhe për ta çuar përpara këtë mjedis të varësisë gjithnjë e më të madhe ndaj veglave digjitale. Ndërmarrëset duhet të kenë njohuri të mira në përdorimin e mjeteve online dhe burimeve digjitale dhe kjo mund të arrihet duke përfshirë teknologjinë në programet e trajnimit dhe mentorimit. Kjo mbyll hendekun digjital gjinor dhe siguron që ndërmarrëset të kenë qasje në burimet e trajnimit, seminare online dhe mundësi të tjera, pavarësisht vendndodhjes së tyre ose kufizimeve të lëvizjes, ashtu që të mund të përfitojnë nga këto mundësi.

Përfaqësimi është i rëndësishëm për t'i inkurajuar ndërmarrëset. Gratë e suksesshme ndërmarrëse në pozita drejtuese dhe si modele shembuj ndihmojnë në thyerjen e stereotipeve gjinore dhe frymëzimin e ndërmarrëseve të ardhshme. Publikimi i aftësive të grave në përfaqësimin e ndërmarrësisë sfidon nocionin se ndërmarrësia është kryesisht fushë e burrave. Duke i theksuar arritjet e grave ndërmarrëse krijohet një mjedis fuqizues për ndërmarrëset dhe i kontribuohet barazisë gjinore në biznes.

Mendësia e barazpeshës punë-jetë është aftësi jetike që ndërmarrëset e shekullit 21-të duhet ta mësojnë, pasi kjo i inkurajon të përqendrohen në bizneset e tyre duke siguruar që edhe kujdesen për aspektet e tjera të jetës së tyre. Prandaj, është e nevojshme që të avokohet për politika që adresojnë sfidat e veçanta me të cilat përballen gratë për sa i përket kufizimeve kohore dhe përgjegjësive konfliktuale. Kjo krijon mjedis që i inkurajon ndërmarrëset të shfrytëzojnë qasje tjetër ndaj barazpeshës punë - jetë: t'i ndjekin ambiciet ndërmarrëse, por duke përmbushur përgjegjësitë familjare dhe të komunitetit dhe, kështu, të krijojnë një mjedis ndërmarrësie më të barabartë.

Konkluzione



Qëllimi i këtij udhëzuesi miqësor për ndërmarrëset është të jetë burim më ndryshe nga doracakët tradicionalë të biznesit. Qasja e këtij udhëzuesi është t'i trajtojë faktorët kulturorë dhe shoqërorë që ndikojnë në rrugëtimin ndërmarrës të grave, të ndajë narrativa frymëzuese dhe të rekomandojë ndryshime konkrete të politikave ashtu që gratë të kenë sukses në tejkalimin e sfidave dhe të lulëzojnë në botën e biznesit.

Disa pika kryesore nga ky udhëzues janë:

- Rëndësia e të kuptuarit dhe trajtimit të normave kulturore, shoqërore dhe gjinore që ndikojnë tek gratë ndërmarrëse.
- Fuqia e tregimeve të vërteta dhe këshillave praktike për rritje dhe rezilicencë.
- Nevoja për rrjete të forta mbështetëse, përfshirë programe të mentorimit, mundësive të rrjetëzimit dhe edukimit digjital.
- Rëndësia e përfaqësimit për t'i frymëzuar dhe fuqizuar gratë ndërmarrëse, duke sfiduar stereotipet gjinore dhe promovuar barazinë gjinore.
- Vlera e avokimit për politikën e barazpeshës punë-jetë që adresojnë sfidat unike me të cilat përballen gratë, duke i mundësuar ato t'i ndjekin ambiciet e tyre ndërmarrëse duke përbushur edhe përgjegjësitë e tjera.

Në perspektivë, një aspekt i rëndësishëm për t'u shqyrtuar është ndërsektorialiteti i ndërmarrësisë: në çfarë mënyre faktorë si moshë, prejardhja

socio-ekonomike, vendbanimi, aftësia e kufizuar, përkatësia etnike, etj., mund të zbulojnë një dimension tjetër të sfidave të veçanta me të cilat përballen ndërmarrëset.

Si përfundim, shpresojmë se “Udhëzuesi miqësor për të nisur dhe rritur biznesin tuaj - Nxitja e suksesit të ndërmarrëseve” do t’i inkurajojë gratë që të përqafojnë pa drojë shpirtin e tyre ndërmarrës, t’i tejkalojnë pengesat, t’i bëjnë ëndrrat e tyre realitet, si dhe të kenë ndikim afatgjatë në komunitetet e tyre.

Ndërmarrësia është veprim që kërkon guxim.

“Guximi fillon kur ne shpалosim veten dhe i lejojmë të tjerët të na shohin.”

- Brené Brown

Instituti Demokracia për Zhvillim (D4D) është themeluar në prill të vitit 2010 nga një grup i analistëve që po brengoseshin gjithnjë e më shumë që procesi i shtetndërtimit e kishte lënë anash demokracinë. Vizioni i D4D-së është të promovojë një qytetari aktive dhe të arsimuar, e cila merr pjesë plotësisht në hapësirën publike dhe e përdor arenën publike për përfaqësim dhe vendim-marrje për të diskutuar dhe ndërtuar konsensus për shpërndarjen e resurseve që janë efikase, të shpejta, afatgjate dhe që sjellin zhvillim të barabartë. D4D ndikon në politikat specifike, promovon një qasje ndërsektoriale për zgjidhjen e problemeve dhe trajton rutinën institucionale të vendimmarrjes duke rekomanduar përmirësime në rritje dhe operon me efektivitet maksimal në mënyrë që të promovojë plotësisht stabilizimin e Kosovës dhe zhvillimin demokratik.

Për më shumë informata rreth aktiviteteve të D4D-së, ju lutemi vizitoni faqen tonë elektronike: www.d4d-ks.org

Mbështetur nga:



Norwegian Embassy