

Biznes Plan

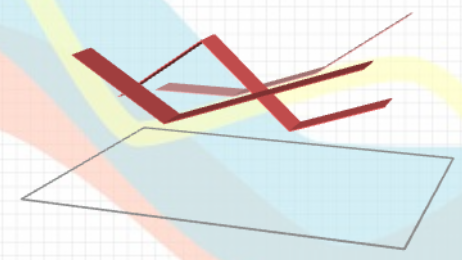


Pse eshte i rendesishem BP?

- Planifikojme çfare duam te bejme me Biznesin tone.
- Planifikojme se çfare do te ofrojme.
- Kush mund te jene Klientet tane.
- Cilet jane konkurentet tane
- Planifikojme kostot
 - Shpenzimet
 - Te ardhurat
 - Piken kritike
 - Ku do t'i gjejme parate per te filluar biznesin

Ç'fare duhet te permbaje nje Biznes Plan

- 1. Pershkrimin e Biznesit**
- 2. Analizen e tregut**
- 3. Organizimi**
- 4. Marketingu & strategjite**
- 5. Menaxhimi Financiar**





1. Pershkrimi i Biznesit

- Pershkrimi i shkurtër i idese suaj te biznesit

Produkti/Sherbimi

Teknologjia e prodhimit

Vecantia qe sjell

- QELLIMI/Misioni
- OBJEKTIVAT

2. Analiza e tregut

- **Sektori ku do te operoj:**

Cili eshte trendi I ketij sektori?

- **Tregu I synuar:**

➤ Kush jane klientet e synuar?

➤ Pse keta kliente do te blejne produktin / sherbimin?

- **Konkurrenca**

Pse Biznesi juaj do te jete me I mire!

Cila eshte ecuria e bizneseve konkurues

Cilat jane te perbashketat & ndryshimet

Analiza SWOT

(Fuqi, Dobesi, Mundesi, Kercenime)

ANALIZA SWOT

Ndihmojne ne arritjen e Objektivit

Demtojne ne arritjen e Objektivit

Pikat e forta

Burimet &
Aftesite Tuaja

Atribut I biznesit

Pikat e Dobta

Problemet
Mungesa e eksperiences

Oportunitetet

Situata, ngjarje,
Njerez jashte biznesit
Qe mund te influencojne
Pozitivisht ne biznesin tuaj

Atribut I mjedisit

Kercenimet

Situata, ngjarje,
Njerez jashte biznesit
Qe mund te influencojne
Negativisht ne biznesin tuaj

3. Organizimi

BURIMET E NEVOJSHME

- ✓ Burimet fizike (pajisje, makineri, etj)
- ✓ Burimet Njerezore (punonjes, menaxhim)
- ✓ Burimet Financiare (Kredi, Kursime, te trete)

Vendodhja

- ✓ Ku do te ngrihet biznesi Juaj
- ✓ Cila eshte afersia me klientet
- ✓ A ka mundesi parkimi

Pajisjet

- ✓ Cilat jane pajisjet e nevojshme
- ✓ Ku do t'i gjejme
- ✓ Si do t'i sigurojme (qira, blerje)

Furnitoret

- ✓ Kush do te jene furnitoret tuaj
- ✓ Si do te zgjidhen maredheniet me ta

4. Marketingu & Strategjite

Produkti

Çfare duan klientet?
Çfare nevoje do te plotesoje ky produkt?

Çmimi

Si do te vendoset çmimi
Sa l ndjeshem eshte konsumatori ndaj çmimit
Cila eshte strategjia e çmimit

Marketing

Vendi

Cili eshte vendi l duhur,
Sa l arritshem eshte,
Sa larg eshte nga klientet

Promovimi

Çfare lloj promovimi do te perdorni?
Sa do te zgjase?



5. Menaxhimi FINANCIAR

- Sa para Ju duhen per ngritjen e Biznesit?
- Cilat jane shpenzimet tuaja mujore?
- Cilat jane burimet tuaja?
- Cila eshte pika kritike e Biznesit tuaj?
(shuma minimale e shitjeve qe I duhet
biznesit ne menyre qe fitimi te jete zero)

Te ardhurat e Biznesit

- Madhësia e tregut
- Shitjet mujore të parashikuara
- Te ardhurat në total



Pasqyrat finaciare

- Pasqyra e cash flow-ut
- Pasqyra e te Ardhurave & Shpenzimeve
- Bilanci



Cash flow

VITI I PARE		Muaji 1	Muaji 2	Muaji 3	Muaji 4	Muaji 5	Muaji 6	Muaji 7	Muaji 8
I. Te ardhura nga biznesi		0	0	0	0	251,500	327,500	600,000	700,000
Shuma e financimit	4,000,000								
1. Te ardhurat nga shitja e vazove me lule						237,500	237,500	400,000	400,000
2. Te ardhura nga shitja e buqetave me lule (mbi baze mesatare mujore)						4,000	40,000	120,000	200,000
3. Te ardhura nga shitja e buqetezave (mbi baze mesatare mujore)						10,000	50,000	80,000	100,000
II. Shpenzime investimi		380,176	380,176	646,676	646,676	607,676	607,676	781,116	781,116
Sipas buxhetit (shih tabelen Budget)	4,486,510	373,876	373,876	373,876	373,876	373,876	373,876	373,876	373,876
III. Shpenzimet operative									
1. Shpenzimet e trapiantimit te luleve/vazo				265,000	265,000	106,000	106,000	185,500	185,500
2. Shpenzime per blerje mejetesh te nevojshme per punen (doreza, lopata, plasmas, etj)				1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
3. Shpenzime operative		6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
4. Rikthimi I investimit sipas planit te amortizimit te kredise								93,940	93,940
5. Paga personeli I Biznesit Social (p.Bruto per 12 persona)						120,000	120,000	120,000	120,000
6. Shpenzime ne shtet per biznesin (hapja, statut, nipt, vendim gjykate)									
Gjendje ne fund	4,000,000	3,619,824	3,239,648	2,592,972	1,946,296	1,590,120	1,309,944	1,128,828	1,047,712

Te ardhura & shpenzime

Profit and lost for the first year		
no.	Discription	Amount
1	Income from vases sale	2,875,000
2	Income from the sale of flower bouquets (on monthly avarage bases)	1,604,000
3	Income from the sale of little bouquets (on monthly avarage bases)	730,000
I	Total income	5,209,000
1	Expenses for the planting of flowers /vases	1,855,000
2	Expenses for the purchase of tools required for the job (gloves, shovels, plasmas, etc.)	15000
3	Operative expenses	75600
4	Return of investment under the credit amortization plan	563640
5	Social business personel salary (for 12 persons)	960000
6	Stately business expenses	30,000
II	Total expenses	3,499,240
	Income before tax and amortization	1,709,760
	Amortization (20 % according to the Albanian law)	109690
	Income before tax	1,600,070
	Tax (15% according to the Albanian law)	240010.5
	Net income	1360059.5

Bilanci

ABC KOMPANI
29 Shtator 2009

ASETE

Aktive Qarkulluese

Cash	12,500
Klientë	1,500
Materiale të para	
Total Aktive Qarkulluese	14,000

Aktive Fikse

Toka, ndërtesa, pajisjet e zyrës (minus amortizim mjete)	6,000 -300
Total Aktive Fikse	5,700

TOTAL AKTIVI \$ 19,700

Borxhet dhe Kapitali themeltar

Detyrime qarkulluese

Llogari për tu paguar	6,000
Vërtetim për tu paguar	5,000
Bordero	
Total detyrime qarkulluese	11,000

Detyrime afat-gjata

Vërtetim hipoteke për tu paguar	5,000
Hua-afatgjate	
Total detyrime afatgjata	5,000

Kapitali Themeltar

Stoku(kapitali themeltar)	3,000
Fitimi I pashpërndarë	700
TOTAL PASIVI	\$ 19,700



FALEMINDERIT!