

Udhëzues

SI TË FILLONI

**SHITJEN
ELEKTRONIKE**

NË KOSOVË?

ecommerce4all.eu

2022

	RRETH PLATFORMËS	1
I.	ÇFARË KËRKOHET PËR TË HAPUR NJË LLOGARI E-COMMERCE PËR NJE TREGTAR?	2
	METODAT E SHITJEVE ONLINE	2
	DYQANI PËR SHITJE ONLINE - “WEB STORE”	2
	TREGJET ONLINE - “MARKETPLACE”	3
	“DROPSHIPPING”	3
	REKLAMUESIT ONLINE	3
	SHITJET PËRMES RRJETEVE SOCIALE	3

RRETH PLATFORMËS ecommerce4all.eu

Platforma ecommerce4all.eu është një qendër burimesh dhe informacioni mbi aspektet kryesore të tregtisë elektronike për të gjitha tregjet e CEFTA-s (Maqedonia e Veriut, Serbia, Bosnja dhe Hercegovina, Shqipëria, Kosova, Mali i Zi dhe Moldavia). Platforma e internetit përbëhet nga të dhëna dhe burime përkatëse të tregtisë elektronike, duke përfshirë të dhënat bazë të tregtisë elektronike, grafikët ndërveprues dhe të dhënat mbi zhvillimin e tregut të tregtisë elektronike në CEFTA, si dhe të dhëna për aspektet kryesore të të bërit biznes në tregtinë elektronike.

Të dhënat mbi aspektet kryesore të të bërit biznes në tregtinë elektronike do të strukturohen në katër module: legjislativimi për tregtinë elektronike, pagesa, shpërndarja dhe tregimet e suksesit të tregtisë elektronike në të gjitha tregjet e CEFTA-s. Secili prej këtyre moduleve do të përmbajë informacione përkatëse të tregut të CEFTA-s, udhëzime, manuale, dokumente të lidhura me temën dhe video prezantime. Përveç katër moduleve, është zhvilluar një modul i pestë shtesë që synon të paraqesë gjendjen e tregtisë elektronike përmes statistikave dhe të dhënave për zhvillimin e tregut të tregtisë elektronike (grafikë interaktive e gjendjes së tregtisë elektronike në secilin treg dhe krahasimet p.sh. klientëve, kartat e pagesave, aftësitë digjitale, indeksi i gatishmërisë për tregtinë elektronike UNCTAD B2C dhe të dhëna të tjera përkatëse të Eurostat-it). Të gjitha të dhënat do të paraqiten si në gjuhën lokale të secilit prej tregjeve të CEFTA-s ashtu edhe në gjuhën angleze.

Zhvillimi i platformës së internetit mbështetet nga projekti i Fondit të Hapur Rajonal për Evropën Juglindore - Tregtia e Jashtme, i zbatuar nga Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH në emër të Bashkimit Evropian dhe Ministrisë Federale Gjermane për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ).

*Ky përcaktim nuk sjell asnjë pasojë në qëndrimet mbi statusin dhe është në përputhje me RKSKB 1244 (Rezoluta e Këshillit të Sigurimit të Kombeve të Bashkuara) dhe Opinionin e GJND-së për shpalljen e pavarësisë së Kosovës.




ÇFARË KËRKOHET PËR TË HAPUR NJË LLOGARI E-COMMERCE PËR NJE TREGTAR?

Në mënyrë që banka si ofrues i platformës së e-commerce të lejojë klientin e saj të angazhohet në e-commerce, kërkon plotësimin e një sërë kushtesh, përfshirë edhe paraqitjen e një plani biznesi. Banka kontrollon dhe vlerëson tregtarin elektronik në mënyrë që të parandalojë menjëherë klientët e rremë dhe joserioz që të hapin një dyqan në internet.

Banka nuk hap një llogari të veçantë për tregtarin e e-commerce për të kryer tregtinë elektronike, por nëse ai tashmë ka qenë klient i asaj banke, ai lejohet ta përdorë atë për hyrjet e bëra nëpërmjet pagesave online dhe nëse nuk ka qenë klient i asaj banke, pastaj i hap një llogari të vetme transaksioni. Banka dhe tregtari online lidhin një marrëveshje, në të cilën të drejtat dhe detyrimet e ndërsjella rregullohen më saktë. Procedura e përgjithshme për kontrollin dhe lidhjen e kontratave është në një mënyrë e imponuar nga organizatat ndërkombëtare të kartave, të cilat në këtë mënyrë trajtojnë situatat e mosmarrëveshjeve të mundshme të mëvonshme të transaksionit.

METODAT E SHITJEVE ONLINE

DYQANI PËR SHITJE ONLINE - "WEB STORE"

-  Mund të bëhet në ue bfaqen e shitësit, por ueb faqja duhet jetë punuar në platforma "open source" si Wordpress, Magenta dhe të ngjashme
-  E-commerce platforme e personalizuar për shitësin, që është varianti më cilësor por ka kosto më të lartë
-  Shfrytëzimi i platformave të gatshme, në të cilat nuk ju duhen njohuri teknike, të krijoni dyqanin tuaj për shitje online që pranon pagesa nga kartat e kreditit dhe debitit. Por në platforma të tilla (për shembull Shopify) ka një tarifë mujore të mirëmbajtjes dhe përdorimit.

TREGJET ONLINE - “MARKETPLACE”

Tregjet online janë platforma të zakonshme e-commerce të bazuar në ueb, ku shitës të shumtë të pavarur shesin produktet e tyre. Ekzistojnë disa lloje tregut online, ku më të zakonshmet janë tregu i përgjithshëm dhe tregu i ankandit. Tregu i përgjithshëm më i njohur është Amazon dhe tregu më i famshëm i ankandeve është eBay. Ndërsa shitësit me pakicë të Amazon shesin gjithçka, nga gjilpërat tek lokomotivat, eBay ka më shumë gjasa të tërheqë shitës të cilët, përveç mallrave të konsumit, ofrojnë edhe mallra të rralla dhe antike për koleksionistët.

Shembuj të tjerë të tregjeve online të njohura ndërkombëtare janë:, Etsy, Aliexpress, etj.

“DROPSHIPPING”

Dropshipping është një formë e shitjes me pakicë në të cilën tregtari elektronik nuk ka produkte në magazinë, d.m.th. porosi nga një furnitori/prodhuesi që ia dërgon direkt klientit - vetëm pasi klienti të ketë përfunduar porosinë. Kjo i lejon çdo dropshipper të hapë dyqanin e vet në internet pa kapital të konsiderueshëm fillestar.

Disavantazhet më të mëdha të këtij lloji të tregtisë online janë marzhet shumë të ulëta të shitjeve dhe tregu konkurrues, me pak (ose aspak) kontroll mbi cilësinë e mallrave të ofruara.

REKLAMUESIT ONLINE

Një reklamues online është një faqe interneti në të cilën përdoruesit privat dhe të biznesit kanë mundësi të vendosin reklama për shitjen e një produkti, për të cilin zakonisht tarifojnë. Shitja direkte pa verifikim dhe kontroll është një virtyt dhe pengesë më e madhe e kësaj platforme, sepse nuk ka mundësi të kontrollohet shitësi apo blerësi i produkteve.

SHITJET PËRMES RRJETEVE SOCIALE

Rrjetet sociale, veçanërisht Facebook dhe Instagram, ofrojnë mundësinë e shitjes së produkteve përmes Facebook Store ose Instashop. Bëhet fjalë për mundësinë e lidhjes së një dyqani në internet dhe rrjeteve sociale, e cila është një strategji e mirë për shitje në më shumë kanale.

Edhe pse teknikisht është e mundur shitja e një produkti ekskluzivisht përmes rrjeteve sociale, ajo nuk rekomandohet fare për bizneset, pasi nuk i plotëson kushtet themelore ligjore për shitje online në Republikën e Maqedonisë së Veriut.



Project implementator



Project partners



eCommerce Association in
Bosnia and Herzegovina



STIKK
KOSOVO ICT ASSOCIATION



AECA
ALBANIAN E-COMMERCE ASSOCIATION



PRIVREDNA
KOMORA
CRNE GORE

AmCham Moldova
fighting for your business

Ky publikim është krijuar me mbështetjen financiare të Bashkimit Evropian dhe Ministrisë Federale Gjermane të Bashkëpunimit dhe Zhvillimit Ekonomik (BMZ). Përmajtja e tij është përgjegjësi e vetme e STIKK dhe nuk pasqyron domosdoshmërisht pikëpamjet e BE-së ose të Ministrisë Federale të Bashkëpunimit dhe Zhvillimit Ekonomik (BMZ).