PLAN BIZNESI

Emri i biznesit: _____ | Data: _____

Si ta përdorni: plotësoni çdo seksion me fjalët tuaja, duke iu përgjigjur pyetjeve nën titull. Fshini pyetjet kur të përfundoni. Mos shkruani nga ajo që duhet të ndodhë, shkruani nga ajo që keni verifikuar (çmime të marra nga furnizuesit, qira e kërkuar vërtet, klientë të pyetur). Pjesa e dytë e dokumentit është një shembull i plotësuar për një biznes fiktiv.

1. Përmbledhje ekzekutive

Shkruajeni këtë seksion të fundit, por vendoseni të parin. Një faqe maksimumi.

- Çfarë bën biznesi dhe për kë, në dy fjali?
- Çfarë problemi të klientit zgjidh dhe pse do të paguajë për të?
- Sa para duhen për të filluar dhe nga vijnë (kursime, hua, grant)?
- Çfarë të ardhurash dhe fitimi pritet në vitin e parë dhe të tretë?
- Pse jeni ju personi i duhur për këtë biznes (përvojë, aftësi)?

Përmbledhja: _____

_____

2. Biznesi dhe produkti ose shërbimi

- Si quhet biznesi dhe çfarë forme juridike do të ketë (person fizik, SHPK)?
- Cilat janë produktet ose shërbimet kryesore dhe çfarë çmimi do të kenë?
- Çfarë e bën ofertën tuaj të ndryshme: cilësia, çmimi, vendndodhja, shpejtësia?
- Në çfarë faze jeni: ide, prototip, biznes që funksionon tashmë?

Produkti ose shërbimi	Përshkrim i shkurtër	Çmimi (lekë)
1.		
2.		
3.		
4.		

3. Tregu dhe klientët

- Kush është klienti juaj ideal: mosha, profesioni, biznes apo individ, ku ndodhet?
- Sa klientë të tillë ka në zonën ku do të punoni? Shënoni burimin e numrit (regjistrime, vëzhgim vetjak, anketë e vogël).
- Sa herë blen një klient dhe sa shpenzon mesatarisht?
- Si e zgjidhin sot klientët problemin që zgjidhni ju?

Segmenti i klientëve	Madhësia e vlerësuar	Shpenzimi mesatar (lekë)	Burimi i të dhënës

Segmenti i klientëve	Madhësia e vlerësuar	Shpenzimi mesatar (lekë)	Burimi i të dhënës

4. Konkurrenca

- Cilët janë 3 deri në 5 konkurrentët më të afërt, edhe të tërthortët?
- Ku janë më të fortë dhe ku më të dobët se ju?
- Pse një klient do të vijë te ju dhe jo te ata?

Konkurrenti	Çmimi	Pika e fortë	Pika e dobët

5. Marketingu dhe shitjet

- Si do t'ju gjejnë klientët e parë (vendndodhja, rrjete sociale, faqe interneti, rekomandime, Google Maps)?
- Sa kushton të fitosh një klient dhe sa do të shpenzoni në muaj?
- Si do të shitni: në dyqan, online, me porosi, me kontratë?
- Si do t'i mbani klientët që blejnë një herë?

Kanali	Çfarë do të bëni	Buxheti mujor (lekë)	Rezultati i pritur

6. Operacionet

- Ku do të punoni: sipërfaqja, qiraja ose pronësia, kontrata, leje të nevojshme?
- Kush janë furnizuesit kryesorë, me çfarë afatesh dhe kushtesh pagese?
- Çfarë pajisjesh dhe mjetesh duhen, të reja apo të përdorura?
- Si do të lëshoni faturat dhe do të mbani kontabilitetin (përfshirë fiskalizimin, kur ju zbatohet)?
- Si duket një ditë tipike pune nga hapja deri në mbyllje?

Elementi	Zgjidhja e zgjedhur	Kostoja (lekë)
Vendndodhja dhe qiraja		
Furnizuesit kryesorë		
Pajisjet		
Software, faturim dhe fiskalizim		

Elementi	Zgjidhja e zgjedhur	Kostoja (lekë)
Kontabilisti		

7. Ekipi

- Kush e drejton biznesin dhe çfarë përvoje ka?
- Sa punonjës duhen në fillim dhe në vitin e tretë, me çfarë roli?
- Çfarë mungon në ekip dhe si do ta plotësoni (punësim, partner, jashtë kompanisë)?

Roli	Numri	Paga bruto mujore (lekë)	Fillon më
Pronari ose drejtuesi			

8. Financat

8.1 Investimi fillestar. Gjithçka që duhet paguar përpara se të hyjë paraja e parë.

Zëri	Shuma (lekë)
Pajisje dhe mobilje	
Rinovim ose përshtatje e ambientit	
Stoku i parë	
Regjistrimi, lejet dhe licencat	
Garancia e qirasë (zakonisht disa muaj përpara)	
Kapitali qarkullues (shpenzime për 3 deri në 6 muaj)	
Totali i investimit	

8.2 Të ardhurat dhe shpenzimet për 3 vjet. Shkruani supozimet nën tabelë (klientë në ditë, çmimi mesatar, ditë pune në muaj).

Zëri (lekë)	Viti 1	Viti 2	Viti 3
Të ardhura nga shitjet			
Kostoja e mallit ose e lëndës së parë			
Pagat dhe kontributet			
Qiraja			
Energji, ujë, internet			
Marketingu			
Shpenzime të tjera			
Fitimi para tatimit			

Supozimet: _____

8.3 Pika e mbulimit (break-even). Shitjet minimale në të cilat biznesi nuk humb. Formula: shpenzimet fikse vjetore pjesëtuar me marzhin e kontributit (1 minus kostoja e mallit si përqindje e shitjeve).

Llogaritja	**Vlera**
Shpenzimet fikse vjetore (paga, qira, energji, marketing, të tjera)	
Marzhi i kontributit (%)	
Shitjet vjetore në pikën e mbulimit	
Shitjet mujore në pikën e mbulimit	
Klientë në ditë të nevojshëm	

8.4 Burimet e financimit. Nga do të vijë paraja e investimit.

Burimi	**Shuma (lekë)**	**Kushtet (afati, interesi, kthimi)**
Kursimet e veta		
Hua bankare		
Grant ose program mbështetjeje		
Të tjera (familja, partner)		
Totali		

9. Rreziqet

- Çfarë mund të shkojë keq (më pak klientë, rritje çmimesh, furnizues që ndryshon, sezonaliteti)?
- Çfarë do të bëni nëse shitjet janë 30% më të ulëta se plani?
- Sa muaj mund të mbijetojë biznesi pa fitim?

Rreziku	**Gjasat (ulët, mesme, lart)**	**Masa kundër tij**

10. Hapat e radhës

Veprimi	**Kush e bën**	**Afati**	**Statusi**
Regjistrimi i biznesit			
Gjetja ose nënshkrimi i ambientit			
Blerja e pajisjeve			
Punësimi i ekipit			
Hapja dhe fushata e parë			

Çdo seksion i mësipërm duhet të ketë tani përgjigje me numra dhe data, jo premtime të përgjithshme.

SHEMBULL I PLOTËSUAR

Kafe e vogël me pastiçeri në një qytet të mesëm (biznes fiktiv, shifra ilustruese)

Shifrat janë të shpikura për ta bërë shembullin të lexueshëm. Mos i përdorni në planin tuaj: zëvendësojini me çmime dhe qira që keni verifikuar vetë.

1. Përmbledhje ekzekutive

Hapim një kafe me 30 vende dhe pastiçeri të vetë në qendër të një qyteti ku 40.000 njerëz kalojnë çdo ditë nga rruga kryesore pa pasur ku të ulen për një mëngjes të mirë. Investimi fillestar është 2.640.000 lekë: 1.140.000 lekë kursime të pronarit dhe 1.500.000 lekë hua bankare. Presim shitje 9.200.000 lekë në vitin e parë dhe 12.600.000 lekë në vitin e tretë, me fitim para tatimit që rritet nga 250.000 në 2.260.000 lekë. Pronari ka 8 vjet përvojë si banakier dhe pastiçer.

2. Biznesi dhe produkti

Person fizik, kafe, mëngjes dhe ëmbëlsira të bëra çdo mëngjes në vend. Çmimi mesatar për klient: 450 lekë. Dallimi: ëmbëlsira të freskëta çdo ditë dhe hapje nga ora 6:30, kur dy kafet më të afërta janë ende të mbyllura.

Produkti	Përshkrim	Çmimi (lekë)
Kafe dhe pije	Espreso, kapuçino, çaj, lëngje të freskëta	100 deri 250
Mëngjes	Byrek, sanduiç, vezë	250 deri 400
Ëmbëlsira	Të bëra në vend çdo mëngjes	150 deri 300
Torta me porosi	Për ditëlindje dhe ngjarje, me 48 orë paraprakisht	2.500 deri 6.000

3. Tregu dhe klientët

Segmenti	Madhësia e vlerësuar	Shpenzimi mesatar	Burimi
Punonjës zyrash në 500 m rreth	rreth 1.800 persona	350 lekë/ditë	Numërim i zyrave dhe i shtëpive të biznesit në zonë
Banorë dhe kalimtarë në mëngjes	rreth 600 në ditë	300 lekë	Numërim 5 ditë në orën 7:00 deri 9:00
Porosi tortash dhe ngjarje	5 deri 8 në muaj	4.000 lekë	Pyetur 40 familje dhe 10 zyra

4. Konkurrenca

Konkurrenti	Çmimi	Pika e fortë	Pika e dobët
Kafe A (100 m larg)	Kapuçino 180 lekë	Terrasë e madhe	Hapet në 8:00, ëmbëlsira të gatshme nga jashtë
Pastiçeri B (300 m larg)	Ëmbëlsirë 200 lekë	Emër i njohur	Pa vende ulëse
Zinxhir kafesh (qendra)	Kapuçino 220 lekë	Markë e fortë	Çmim i lartë, pa produkt vendas

5. Marketingu dhe shitjet

Kanali	Çfarë do të bëmë	Buxheti mujor	Rezultati
Vendndodhja	Tabelë e dukshme, menu në derë, aromë ëmbëlsirash në mëngjes	5.000 lekë	Kalimtarët hyjnë
Google Maps dhe Instagram	Profil i plotë, foto çdo ditë, përgjigje komenteve	10.000 lekë	20 klientë të rinj në muaj
Zyrat përreth	Ofertë mëngjesi për ekipe me porosi paraprake	10.000 lekë	3 zyra të rregullta

6. Operacionet

Elementi	Zgjidhja	Kostoja
Vendndodhja	60 m2 me qira, kontratë 5 vjet, 70.000 lekë në muaj	840.000 lekë në vit
Furnizuesit	Miell dhe sheqer nga 2 shitës me shumicë, qumësht nga një fermë lokale, pagesë 15 ditë	35% e shitjeve
Pajisjet	Makinë kafeje, furrë, vitrinë ftohëse, mobilje	1.100.000 lekë
Software, faturim dhe fiskalizim	Program arke dhe faturimi sipas kërkesave fiskale	5.000 lekë në muaj
Kontabilisti	Jashtë biznesit, me kontratë mujore	15.000 lekë në muaj

7. Ekipi

Roli	Numri	Paga bruto mujore	Fillon më
Pronari (pastiçeri dhe drejtim)	1	pa pagë të veçantë në vitin 1	ditën e hapjes
Banakier	2	70.000 lekë	ditën e hapjes
Kamarier ose kamariere	1	55.000 lekë	ditën e hapjes
Ndihmës në fundjavë	1	me orë	muaji 3

Në vitin e tretë shtohet një kamarier i dytë. Kostoja e pagave përfshin kontributet që paguan punëdhënësi.

8. Financat

Investimi fillestar	Shuma (lekë)
Pajisje dhe mobilje	1.100.000
Rinovim i ambientit	700.000
Stoku i parë	150.000
Regjistrimi, lejet dhe licencat	100.000
Garancia e qirasë (2 muaj)	140.000
Kapitali qarkullues (rreth 1 muaj shpenzime)	450.000
Totali	2.640.000

Zëri (lekë)	Viti 1	Viti 2	Viti 3
Të ardhura nga shitjet	9.200.000	11.500.000	12.600.000
Kostoja e mallit (35%)	3.220.000	4.025.000	4.410.000
Pagat dhe kontributet	3.300.000	3.400.000	3.500.000
Qiraja	840.000	840.000	840.000
Energji, ujë, internet	840.000	840.000	840.000
Marketingu	300.000	300.000	300.000
Shpenzime të tjera	450.000	450.000	450.000
Fitimi para tatimit	250.000	1.645.000	2.260.000

Supozimet: viti 1 me rreth 65 klientë në ditë mesatarisht (rritje graduale gjatë vitit), çmim mesatar 450 lekë, 26 ditë pune në muaj; viti 2 me rreth 82 klientë në ditë; viti 3 me rreth 90. Fitimi është para tatimit dhe para kësteve të huasë, të cilat llogariten veç sipas kontratës me bankën.

Pika e mbulimit	Vlera
Shpenzimet fikse vjetore (paga, qira, energji, marketing, të tjera)	5.730.000 lekë
Marzhi i kontributit (100% minus 35%)	65%
Shitjet vjetore në pikën e mbulimit	rreth 8.815.000 lekë
Shitjet mujore në pikën e mbulimit	rreth 735.000 lekë
Klientë në ditë të nevojshëm	rreth 63

Burimi	Shuma (lekë)	Kushtet
Kursimet e pronarit	1.140.000	pa kthim
Hua bankare	1.500.000	5 vjet, kësti sipas ofertës së bankës
Grant	0	nuk numërohet në plan
Totali	2.640.000	

9. Rreziqet

Rreziku	Gjasat	Masa
Klientë më pak se plani	Mesme	Çdo muaj krahasim me pikën e mbulimit; pa punësuar ndihmësin e fundjavës derisa shitjet kalojnë 800.000 lekë në muaj
Rritje e çmimit të lëndës së parë	Mesme	Dy furnizues për çdo lëndë kryesore; çmimet e menusë rishikohen çdo 6 muaj
Qiraja rritet pas 5 vjetësh	Ulët	Kontratë 5-vjeçare me qira të fiksuar në tekst

10. Hapat e radhës

Veprimi	Kush	Afati	Statusi
Regjistrimi si person fizik	Pronari	javën 1	bërë

Veprimi	Kush	Afati	Statusi
Nënshkrimi i qirasë	Pronari	javën 2	bërë
Rinovimi dhe pajisjet	Pronari dhe kontraktori	javët 3 deri 8	në proces
Punësimi i 3 vetëve	Pronari	javën 7	për t'u bërë
Hapja	Të gjithë	javën 9	për t'u bërë