



Funded by
the European Union

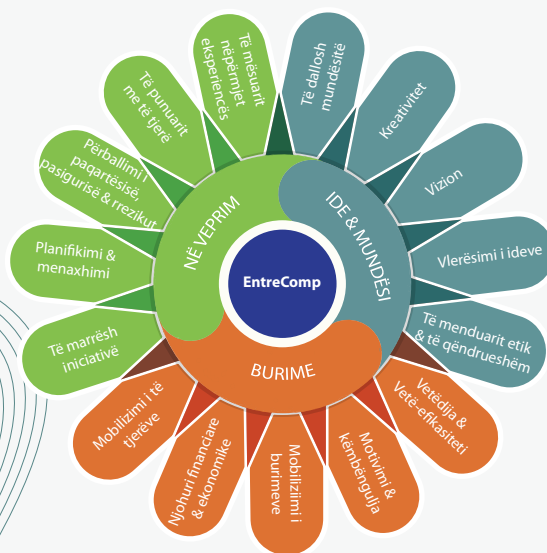


StartUp
Szeged

YEEP

Youth Entrepreneurship
Education Programme

KOMPETENCA Zbulimi i Mundësi



"I financuar nga Bashkimi Europian. Pikëpamjet dhe opinionet e shprehura janë vetëm të autorëve dhe jo domosdoshmërisht reflektojnë ato të Bashkimit Europian ose të European Education and Culture Executive Agency (EACEA). As Bashkimi Europian dhe as European Education and Culture Executive Agency (EACEA) nuk mbajnë përgjegjësi për to."

Numri i projektit: 101051959
Akronimi i projektit: CROCO4U



Co-funded by the
European Union

Përmbajtja

Përkufizimi - "Sipërmarrja dhe Sipërmarrësi"
Cilësitë e një Sipërmarrësi

Përkufizimi - "Zbulimi i Mundësive"
Mënyrat për të gjetur një mundësi

1) Zbulimi

- a) Si të njohim një mundësi?
- b) Si mund të njihni një mundësi ju si sipërmarrës?
- c) Si të zbulojmë një hapësirë në treg?

2) Analiza

- a) Si të analizojmë një mundësi?
- b) Analiza SWOT
- c) Plotëso Analizën SWOT

3) Zhvillimi i Mundësisë

- Detyra 1
- Detyra 2
- Rast Studimor 1
- Rast Studimor 2



Çfarë është sipërmarrja? Kush është një sipërmarrës?

Prezantimi i këtij koncepti do t'ju ofrojë një mundësi për t'ju bërë disa pyetje për të prezantuar temën. Disa shembuj përfshijnë:

- **Çfarë janë sipërmarrësit dhe çfarë bëjnë ata?**
- **Cilat janë disa cilësi që kanë sipërmarrësit?**
- **Pse duhet të bëheni sipërmarrës?**
- **Si të filloni si sipërmarrës?**

Në përgjithësi, sipërmarrësit janë njerëz që marrin një ide dhe e kthejnë atë koncept në realitet - në diçka që njerëzit duan ose kanë nevojë. Sipërmarrja nuk sillet rreth një grupi të veçantë njerëzish të talentuar me ide të mira - është një mënyrë të menduari. Bëhet fjalë për të imagjinuar mënyra të reja për të zgjidhur problemet dhe për të krijuar vlera.

Cilësitë e një sipërmarrësi:

Krijimi i një biznesi nga themeli kërkon jo vetëm një vizion, por edhe angazhim, kërkim, eksperimentim, para dhe shumë ndihmë! Një sipërmarrës nuk është një tip personaliteti - është një grup tiparesh.

Si mendoni, cilat cilësi dhe aftësi kanë sipërmarrësit?

a. Kurioziteti: Mënyra e vetme për të ditur nëse ideja juaj është gjëja tjetër e madhe është ta provoni atë. Të krijosh diçka origjinale do të thotë të bësh pyetje që nuk kanë marrë kurrë përgjigje më parë.

b. Pasioni: Të nisësh diçka do të thotë të bësh shumë punë vetë dhe të bindësh njerëzit e tjerë që të hyjnë në bord kur të jetë koha e duhur. Të qenit i pasionuar pas idesë suaj do t'i emocionojë edhe njerëzit e tjerë për të.

c. Durimi: Krijimi i një ideje të shkëlqyer biznesi është proces. Nëse zhyteni në sipërfaqen e ndonjë biznesi të suksesshëm, pothuajse gjithmonë ka një rrugë (jo një rrugë të shkurtër) drejt suksesit - dhe zakonisht është plot me devijime.

d. Kurajo: Fillimi i një biznesi mund të jetë frikësues. Ka shumë variabla të përfshirë, pa asnjë garanci që një ide biznesi do të funksionojë. Me sasinë e kohës që investoni në biznesin tuaj, është më mirë të zgjidhni një kauzë që ka rëndësi për ju.

Arrijmë në një përkufizim konkret: *Sipërmarrësi është një person që formulon një ide, gjen një mundësi të re dhe e mbart atë me sukses në ekonomi.*



Përkufizimi për “Zbulimin e Mundësive”

Është akti i identifikimit, vlerësimit dhe më pas veprimit të një mundësie.

Sipërmarrësit aspirantë mund të vijnë me ide gjatë gjithë ditës, por jo çdo ide është domosdoshmërisht një ide e mirë. Që një ide të jetë e vlefshme për t'u ndjekur, së pari duhet të përcaktojmë nëse ideja përkthehet në një mundësi sipërmarrëse. Mundësia sipërmarrëse është pika në të cilën kërkesa e identifikueshme e konsumatorit plotëson mundësinë e përmbushjes së produktit ose shërbimit të kërkuar. Në fushën e sipërmarrjes, duhet të plotësohen kritere specifike për të kaluar nga një ide në një mundësi. Fillon me zhvillimin e mentalitetit të duhur - një mentalitet ku sipërmarrësi aspirues mpreh ndjenjat e tij ndaj nevojave dhe dëshirave të konsumatorëve dhe kryen kërkime për të përcaktuar nëse ideja mund të bëhet një sipërmarrje e re e suksesshme.

* Reflektoni dhe përgjigjuni pyetjes së mëposhtme: Si mund të dallojë një sipërmarrës një mundësi? Shihni pikat e përgjigjeve më poshtë:

- Identifikoni problemet në komunitet
- Jini aktiv, shikoni dhe pyesni mjedisin tuaj lokal
- Përdorni mediat sociale (p.sh. LinkedIn). Bashkohuni me grupet që lidhen me interesat tuaja
- Flisni me miqtë dhe familjen për problemet aktuale
- Gjeni një hapësirë në treg për një ide

Mënyrat për të gjetur një mundësi

Një numër i madh mënyrash mund të përdoren për një sipërmarrës për të dalluar, analizuar dhe vepruar sipas një mundësie. Artikuj, faqe interneti, video dhe libra të ndryshëm do të sugjerojnë këto mënyra të ndryshme. Një sipërmarrës mund të përdorë tre hapat e mëposhtëm për të dalluar dhe për të vepruar sipas një mundësie.

(1) Hapi i parë është njohja e një mundësie e cila mund të njihet si kërkim i mundësive.

(2) Hapi i dytë është analizimi i mundësisë së gjetur e cila mund të njihet si shqyrtimi i mundësive.

(3) Hapi i fundit është të vepohet mbi mundësinë që mund të njihet si kapja e mundësive.

Këto hapa nuk duhet të merren si të mirëqenë pasi nuk janë aq të thjeshtë sa mund të duken. Nëse këto hapa ndiqen me kujdes, gjasat për sukses në një projekt janë shumë më të larta.

1.a) Si të njohim një mundësi

Njohja e një mundësie, e njohur ndryshe si kërkimi i mundësive, është një aftësi thelbësore për një sipërmarrës. Një sipërmarrës do të zhvillojë një ide për një shërbim ose produkt nga realizimi i një mundësie. Zgjedhja e ndonjëres, ose idesë së parë që vjen në mendje, nuk do ta çojë një sipërmarrës drejt suksesit pasi mund të mos ketë kërkesë apo interes për të. Një sipërmarrës i suksesshëm do të përpiqet të gjejë një “boshllëk në treg” ku e pret një ide interesante. Ata, për shembull, mund të identifikojnë një problem dhe të përpiqen të mendojnë për një zgjidhje novatore. Kjo është një gjë e vështirë për t'u bërë, por është pjesë e sfidës dhe gëzimit të sipërmarrjes.

Në disa raste, mundësitë gjenden përmes një kërkimi të qëllimshëm, veçanërisht kur zhvillohen teknologji të reja. Në raste të tjera, mundësitë shfaqen papritmas, përmes rastësisë. Por në shumicën e rasteve, një mundësi sipërmarrëse vjen nga njohja e një problemi dhe duke bërë një përpjekje të qëllimshme për ta zgjidhur atë problem. Problemi mund të jetë i vështirë dhe kompleks, siç është zbarkimi i një personi në Mars, ose mund të jetë një problem shumë më pak i komplikuar, si p.sh. bërja e një dysheku më pak të shtrenjtë dhe më të rehatshëm.

Metodat për gjetjen e mundësive të reja të biznesit:

1. Zhvilloni një treg të ri për një produkt ekzistues
2. Gjeni një furnizim të ri burimesh që do t'i mundësonin sipërmarrësit të prodhojë produktin për më pak para
3. Përdorni teknologjinë ekzistuese për të prodhuar një produkt të vjetër në një mënyrë të re
4. Përdorni një teknologji ekzistuese për të prodhuar një produkt të ri
5. Së fundi, përdorni teknologjinë e re për të prodhuar një produkt të ri

Ne mund t'i kuptojmë teoritë e mundësive si të lidhura me ofertën ose kërkesën, ose si qasje ndaj inovacioneve në përdorimin e teknologjisë. Oferta dhe kërkesa janë terma ekonomikë që lidhen me prodhimin e produkteve dhe shërbimeve.

Oferta është sasia e një produkti ose shërbimi të prodhuar.

Kërkesa është dëshira e konsumatorit ose e përdoruesit për rezultatet, produktet ose shërbimet e prodhuara.

1.b) Si mund të njihni një mundësi si sipërmarrës?

- Identifikoni çfarë ka rëndësi për ju si sipërmarrës: Për çfarë ju intereson? Cilat probleme lokale ju shqetësojnë?
- Zbuloni se çfarë po bëhet tashmë në zonën tuaj. Njihni atë që nevojitet dhe zhvilloni një ide prej andej.
- Komunikimi është kyç! Flisni me bizneset lokale, shkollat dhe anëtarët e familjes për interesat e tyre pasi kjo mund të ndezë një ide. Shprehni kuriozitet dhe dashamirësi për punën dhe idetë e dikujt tjetër.
- Media sociale është një dhuratë për të gjetur mundësi: A ka ndonjë grup lokal për sipërmarrjen studentore në Facebook ku mund të bashkoheni?

Shpresojmë se kalimi i këtyre hapave do t'ju ndihmojë të gjeni një mundësi që ju motivon dhe ju emocionon! Dhe nëse nuk e keni gjetur ende këtë mundësi, thjesht vazhdoni të kërkon. Qëndrimi pozitiv dhe kurioz është çelësi për të qenë një sipërmarrës i mirë.

1.c) Gjetja e një hapësire në treg

Gjetja e një mundësie të mirë qëndron me aftësinë për të gjetur një boshllëk/hapësirë në treg.

“Një boshllëk në treg është një mundësi për të bërë dhe shitur diçka që nuk është ende e disponueshme.” (Marketbusinessnews.com, 2020)

Pra, Sipërmarrësi:

1. Bëhet i vetëdijshëm për një nevojë (produkt ose shërbim)
2. Krijon një ndërmarrje biznesi për të përmbushur këtë nevojë

Shumë sipërmarrës fillojnë biznesin e tyre pasi kanë punuar për dikë tjetër dhe shohin një mënyrë më të mirë për të operuar atë biznes, dhe më pas fillojnë biznesin e tyre konkurrues.

Mbani mend se sipërmarrësit duhet të jenë të kujdesshëm për fillimin e bizneseve konkurruese.

Në të vërtetë, disa sipërmarrës, kryejnë kërkime kur mendojnë një ide, duke i kushtuar vëmendje përvojave dhe informacioneve të reja për ta çuar më tej idenë e tyre në një mundësi sipërmarrëse.

Për të qenë sipërmarrës i suksesshëm, duhet të jeni në gjendje të njihni një mundësi kur të shihni një të tillë. Në mënyrë të veçantë, duhet të jeni në gjendje të identifikoni një problem ose boshllëk dhe të gjeni një zgjidhje inovative. (Sigurisht, ju gjithashtu duhet të jeni në gjendje ta ekzekutoni atë zgjidhje, por pa parë mundësinë në radhë të parë, nuk do të shkoni gjëkund.)

Por pyetja e mundimshme është “Si të gjejmë boshllëkun në një treg të krijuar?”. Dragan Sutevski tek “Sipërmarrja në një Kutë”, përshkruan katër hapa që mund të ndërmerreni për të gjetur një boshllëk në një treg të krijuar dhe më poshtë është një përmbledhje e shkurtër e këtyre katër hapave.

1. Filloni me pikat tuaja të forta: zbuloni se cilat janë pikat tuaja të forta dhe përdorni ato në avantazhin tuaj. Kur merrni vendime, merrni parasysh pikat tuaja të forta dhe të dobëta.

2. Gjeni një vend në tregun ekzistues ku ka probleme të pazgjidhura: Pasi të dini më shumë për pikat tuaja të forta, përpiquni të identifikoni një vend në treg ku kjo forcë mund të lulëzojë, ku forca juaj mund të takohet me një vend në treg.

3. Kopjoni dhe përmirësoni: Shihni se çfarë është atje dhe përmirësoni një ide që ka filluar dikush tjetër. Natyrisht, mos kopjoni thjesht idenë e tyre, frymëzohuni nga ajo që ata kanë bërë dhe përmirësoni atë.

4. Hulumtoni tendencat në tregun e krijuar: Kuptoni tregun dhe gjeni boshllëqet në këto tregje në zhvillim. Hulumtoni një fushë specifike dhe kuptoni se si funksionojnë bizneset atje.

2. Analiza

2.a) Si të analizojmë një mundësi

Analiza e një mundësie, e cila mund të njihet si shqyrtimi i mundësive është faza tjetër. Fokusi në këtë fazë është kërkimi i mëtejshëm i mundësisë. Ky hap është i rëndësishëm pasi u lejon sipërmarrësve të vlerësojnë nga afër një mundësi dhe të mendojnë për realizueshmërinë e saj aktuale. Një sipërmarrës mund të përcaktojë nëse kjo mundësi është e denjë për t'u ndjekur apo jo nga këtu.

Një sipërmarrës duhet të vlerësojë një mundësi dhe të marrë parasysh se çfarë hapash duhet të ndërmerren për ta realizuar atë. Një sipërmarrës mund t'i bëjë vetes pyetjet e mëposhtme për të vlerësuar një mundësi.

(1) A është kjo një ide e mirë? A ka kërkesë për shërbimin apo produktin në zonën lokale?

(2) Kë duhet të njoh për ta shfrytëzuar këtë mundësi? A duhet të takoj dikë që është i mirë për të punuar në financat ose mediat sociale?

(3) Si ta motivoj veten për të ndjekur mundësinë?

Pra, Sipërmarrësi:

1. Vlerëson rëndësinë e mundshme të një produkti ose shërbimi
2. Vlerëson kërkesën e konsumatorit për produktin ose shërbimin
3. Di të prodhojë produktin ose shërbimin
4. Planifikon se si të dorëzojë produktin ose shërbimin

Ju mund të pyesni veten me më shumë detaje pasi të keni një ide që mendoni se është e mirë. P.sh.:

- A do ta vlerësonin njerëzit e tjerë produktin ose shërbimin tuaj?
- A zgjidh produkti ose shërbimi juaj një problem të rëndësishëm?
- A është tregu për produktin i përcaktueshëm/specifik?
- A ka tregu nevoja apo pritshmëri unike që përputhen me mundësinë tuaj sipërmarrëse?
- A është koha e duhur për të filluar sipërmarrjen?
- A ka infrastrukturë ose burime mbështetëse që duhet të komercializohen ose krijohen përpara fillimit të sipërmarrjes nga ana juaj?
- Çfarë burimesh nevojiten për të filluar sipërmarrjen?
- Cili është avantazhi konkurrues që ofron sipërmarrja juaj brenda industrisë dhe a është i qëndrueshëm ky avantazh konkurrues?
- Cili është afati kohor ndërmjet fillimit të sipërmarrjes dhe shitjes së parë?
- Sa kohë përpara se sipërmarrja të bëhet fitimprurëse dhe a keni burimet për të mbështetur këtë afat kohor?

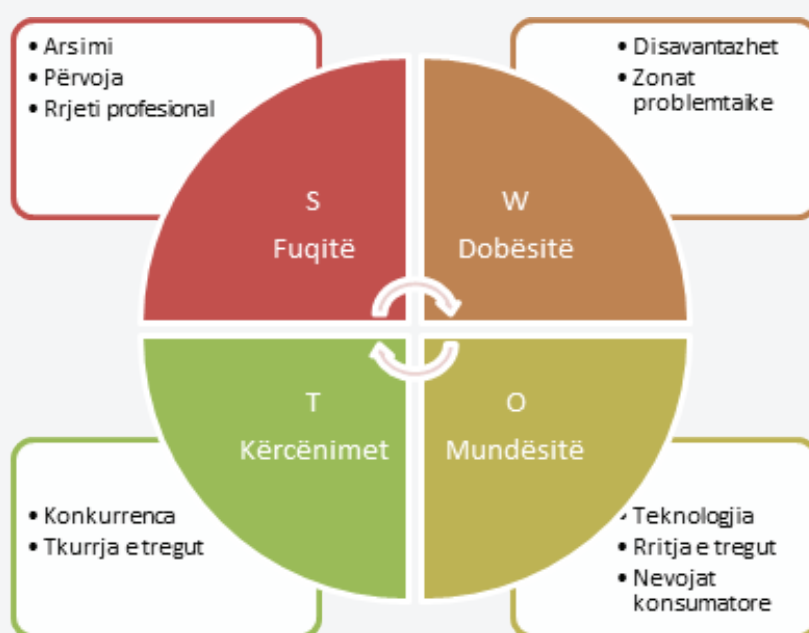
Një pikënisje e mirë në kërkimin tuaj të shqyrtimit të mundësive është të filloni të mësoni rreth demografisë së tregut që po synoni (tregu juaj i synuar). Demografia janë faktorë statistikorë të një popullsie, si raca, mosha dhe gjinia.

Pas analizimit të të dhënave demografike, sipërmarrësi më pas mund të zhvillojë dhe kryejë disa kërkime bazë, të cilat mund të variojnë nga vëzhgimi i klientëve deri tek blerja nga konkurrentët e mundshëm.

Sipërmarrësit mund të zbulojnë gjithashtu mundësi biznesi duke bërë pyetje dhe duke dëgjuar klientët e tyre, nëse ata janë duke punuar brenda industrisë ose në kërkim të mundësive të reja sipërmarrëse me një treg të synuar të ngjashëm. Ndonjëherë një studim i lehtë dhe i lirë i klientëve mund të zbulojë probleme dhe mundësi. Sipërmarrësit gjithashtu mund të mbledhin informacion duke përdorur llogaritë e tyre të mediave sociale dhe të dhënat e shitjeve të klientëve.

2.b) Analiza SWOT

Një mënyrë tjetër e rekomanduar që një sipërmarrës mund të vlerësojë më tej një ide është duke kryer Analizën SWOT. Ky është një mjet i dobishëm për sipërmarrësit për të analizuar pikat e forta, dobësitë, mundësitë dhe kërcënimet në një ide. Përdorimi i analizës SWOT mund të përgatisë një sipërmarrës për probleme të mundshme në të ardhmen.



Ju do të duhet të identifikoni pikat e forta që sipërmarrjes suaj do t'i nevojiten për të mbështetur avantazhin konkurrues të identifikuar përmes mjeteve të analizës konkurruese. Dobësitë mund të identifikohen bazuar në pritjet tuaja aktuale dhe të parashikueshme. Për një sipërmarrje të re, seksionet e mundësive dhe kërcënimeve bazohen në faktorët aktualë në mjedisin e jashtëm që vijnë nga kërkimi juaj. Në këtë kontekst, mundësitë janë fakte, ndryshime ose situata brenda mjedisit të jashtëm që mund të përdoren në mënyrë të favorshme për suksesin e sipërmarrjes.

2.c) Plotësoni Analizën SWOT

Shikoni dhe studioni diagramën e mësipërme.

Plotësoni kërkesat e mëposhtme:

Startup biznes ide ***“Prodhimi i bluzave T-shirt”***

Krijoni linjën tuaj të bluzave T-shirt dhe përdorni si target grup shokët tuaj të klasës dhe plotësoni analizën SWOT duke iu përgjigjur pyetjeve në ndihmë:

- Cila do të ishte tema?
- Sa do të paguanit?
- Ku do t'i shisnit këmishat?
- Cilat janë shitjet e pritshme të biznesit?
- Cilat janë burimet e nevojshme për të filluar?

3. Zhvillimi i Mundësisë

Hapi i fundit është të veprohet mbi mundësinë që mund të njihet si kapja e mundësive. Ky hap ka të bëjë me angazhimin më në fund ndaj një ideje dhe ndjekjen e saj. Perspektiva për të nisur një mundësi mund të jetë e frikshme. Por, puna e përfunduar gjatë fazës së shqyrtimit të mundësive duhet të përgatisë dhe të largojë një pjesë të frikës.

Mënyra e vetme për të kapur mundësinë është duke e bërë atë!

* Reflektoni dhe përgjigjuni pyetjeve: Pse duhet një sipërmarrës të identifikojë mundësi?

Përgjigjet janë si vijon:

- Në mënyrë që të gjenerojë ide
- Në mënyrë që të gjejë zgjidhje të problemeve
- Në mënyrë që të jetë inovator

Diskutoni tipare shtesë të sipërmarrësit, që nuk janë renditur këtu - të qenit:

- këmbëngulës
- i shkathët
- krijues
- i adaptueshëm dhe më shumë

Detyra 1

Diskutoni në klasë dhe me familjen apo miqtë tuaj.

Pyetje:

- Si mund të aftësohemi në zbulimin e mundësive?
- Ndoshta është e lindur - ose je i mirë në atë lloj gjëje, ose nuk je?
- Ndoshta është një çështje praktike
- Duhet të fitosh përvojë?

Detyra 2

Ushtrim: Si të dallojmë mundësitë vendase? Cilat nga këto biznese mund të krijoni? Ja disa ide për t'ju ardhur në ndihmë:

IDEA	MUNDËSIA PËR BIZNES	PO/JO
Arte dhe Punime Artizanati	Krijoni një dyqan grumbullimi dhe dërgesash me postë për bizneset e artit dhe artizanatit.	
Automobilistika	Krijoni një biznes lavazhi automatik dhe inspektime xhenerike makinash	
Bicikleta	Hapni një biznes riparimi biçikletash dhe pjesë këmbimi.	
Kujdesi për fëmijët	Organizoni një shërbim babysitting. Rekrutoni dhe trajnoni anëtarët e projektit si punonjës.	
Veshje	Filloni një biznes të specializuar të prodhimit të veshjeve ose aksesorëve	
Edukimi i Konsumatorit	Filloni një shërbim trajnimi edukativ në internet për familjet me të ardhura të dyfishta.	
Shërbime elektrike	Krijoni një biznes të vogël inspektimi dhe/ose riparimi të pajisjeve elektrike.	
Gjuhë e huaj	Filloni një biznes online edukativ për mësimin e një gjuhe të huaj	
Mjedisi i shtëpisë	Krijoni një biznes online edukimi "Iyey një dhomë" ose "mobiloj një shtëpi".	
Gatim në natyrë	Krijoni shërbimin e kateringut për festa familjare dhe festat verore.	
Fotografia	Specializohuni në foto familjare ose të albumeve të shkollave të mesme (foto ose video).	
Rekreacioni	Organizoni aktivitete verore për fëmijët.	

Rast studimor 1

Më poshtë janë dy shembuj shtesë të sipërmarrësve dhe inovacioneve të tyre dhe mënyra si të identifikojmë sipërmarrësit, problemin, idenë, klientin, tregun, produktin dhe daljen në treg.

a. Themeluesit e Airbnb (sipërmarrësit) panë një mundësi për të përdorur dhoma dhe apartamente boshe (problemi i tregut) për të ndihmuar që udhëtimi të jetë më i përballueshëm (problemi i klientit), duke krijuar një zgjidhje (ide) unike në 2008 (dalja në treg) për udhëtarët në mbarë botën (klientët). Ata krijuan industrinë tradicionale të prenotimeve të hoteleve dhe mikpritjes në internet.

b. Megjithëse e lehtë për t'u marrë si e mirëqenë tani, drita elektrike (risi) e sjellë në treg në fund të viteve 1800, (shumë sipërmarrës dhanë ide dhe zgjidhje) e çliruan shoqërinë nga mbështetja totale në dritën natyrale të ditës (problemi)

Rast Studimor 2

Hulumtoni kompaninë e syzeve në zonën tuaj lokale.

A. Cili është modeli i tyre i biznesit?

B. Cila është propozimi i vlerës së ofruar nga pronari?

C. Përshkruani tregun e synuar të kompanisë? Çfarë burimesh keni përdorur për të identifikuar tregun e tyre të synuar?

D. Nëse kompania nuk ekzistonte dhe ju vendosni që dëshironi të hapni një kompani të syzeve direkt për konsumatorin, cilët do të ishin pesë faktorët kryesorë që do të hulumtoni për të përcaktuar nëse ideja juaj ishte vërtet një mundësi sipërmarrje?

Këshillë për ju: Pavarësisht nga madhësia, industria ose audienca, si sipërmarrës, ju duhet të vendosni se si duket biznesi juaj dhe ku dëshironi ta çoni atë.

Ide për të provuar kompetencën në zbulimin e mundësive:

- Vullnetarizmi
- Aplikimi për universitet/praktikë/punë
- Bashkimi/krijimi i një grupi lokal të veprimit
- Shkuarja në një kurs të specializuar
- Mbledhja e fondeve
- Fillimi i një biznesi

Pyetjet e mundshme për intervistë të lidhura me këtë kompetencë:

- Kur keni parë një mundësi për të bërë një ndryshim?
- Cilat janë problemet më të mëdha me të cilat përballet bota/shoqëria/komuniteti/shkolla juaj aktualisht?
- Tregoni për veprimet që keni ndërmarrë për të përmirësuar jetën tuaj ose të njerëzve të tjerë
- Çfarë pengesash keni hasur në zhvillimin e mundësive tuaja?
- Cilat janë mundësitë më të mëdha për momentin?

...

...

...