

**Republika e Kosovës Komuna e Vushtrrisë**

**Drejtoria për Ekonomi, Bujqësi, Pylltari dhe Zhvillim Rural**

**FORMULARI I APLIKIMIT – LOT 2**

**1 Hyrje**

Në këtë dokument është paraqitur Formulari i Aplikimit për programin për zhvillim rajonal të balancuar për përkrahje financiare nga Skema e Granteve për Sektorin Privat në Kosovë, të financuar nga Komuna e Vushtrrisë.

**Loti 2 – Ndërmarrjet e vogla ekzistuese**

**2. Informata standarde që kërkohen nga të gjithë aplikantët**

|  |  |
| --- | --- |
| **Informatat kontaktuese të Aplikantit për qëllime të këtij veprimi** | |
| **Emri i kompanisë:** |  |
| **Numri i telefonit:** (fiks dhe mobil) Kodi i vendit + qytetit + numri |  |
| **Adresa postare:** |  |
| **E-mail adresa :** |  |
| **Faqja e internetit e ndërmarrjes(nëse ka):** |  |
| **Fusha/Sektori ne te cilin aplikon:** |  |
| **Loti i aplikimit:** |  |
| **Shuma e grantit të kërkuar (EURO):** |  |
| **Përqindja e grantit në vlerën totale të projektit:** |  |

**Për çdo ndryshim në adresa, numra telefoni, numra faksi, e sidomos emaili, duhet njoftuar me shkrim Autoritetin Kontraktues. Autoriteti Kontraktues nuk mban përgjegjësi nëse nuk mund të kontaktojë aplikantin.**

**3. Hollësitë për Aplikantin e Projektit**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Emri: | Mbiemri: | Gjinia: |
| Profesioni: | | Data e lindjes: |
| Pergatitja shkollore: | Shkolla e mesme/Bachelor/ Master/ Doktoraturë: | |
| Përshkruani përvojën dhe arritjet në menaxhim të biznesit. |  | |
| Si keni dëgjuar për këtë Skemë Grantesh | Faqja zyrtare e Komunës, TV / Radio / Shokë / Tjera (lutemi specifikojeni): | |
| A keni qenë përfitues i ndonjë grant skeme në 3 vitet e fundit ? Nëse PO, cila grant skemë dhe shuma e përfituar? |  | |

**4. PASQYRA DHE PLANI I BIZNESIT (Lotet 2)**

Ofroni një pasqyrë të biznesit aktual dhe të produktit/shërbimit tuaj:

|  |
| --- |
| 1. Produktet/shërbimet e ofruara: 2. Vlera e shitjeve dhe kontributi në fitim i secilit produkt/shërbim. A ka pasur pjesë të biznesit që kanë gjeneruar humbje deri sot? 3. Konsumatorët kryesorë definohen si (publiku i gjerë, korporata, qeveria) |

Ofroni përmbledhje të rezultateve afariste të vitit paraprak (preferohen pasqyra të menaxhmentit apo të audituara):

|  |
| --- |
|  |

Tiparet kryesore të tregut aktual:

|  |
| --- |
| 1. Kush përbën 80% të shitjeve tuaja, p.sh. numër i madh apo i vogël i konsumatorëve? 2. Cili raport produkt/konsumator ka qenë më i suksesshmi, e cili më së paku? |

Në bazë të përvojës së deritanishme të biznesit cilat janë mundësitë kryesore për zhvillim të mëtutjeshëm, si dhe potenciali për zgjerimin e punësimit dhe prodhimtarisë?

|  |
| --- |
|  |

**4.1. Faza e ardhme e zhvillimit strategjik të biznesit tuaj që mund të jetë e dobishme për punësim dhe zhvillim socio-ekonomik të Kosovës.**

Potenciali i zëvendësimit të importeve :

|  |
| --- |
|  |

Eksporti potencial:

|  |
| --- |
|  |

Krijimi i vendeve të reja të punës, numri i vendeve të reja të punës, mosha, aftësitë, etj.:

|  |
| --- |
|  |

**4.2. Synimet zhvillimore të biznesit**

1. Pse dëshironi të zhvilloni më tutje këtë biznes?

2. Cilat janë pritjet tuaja në 2 vitet e ardhme?

3. Pse mendoni që ky biznes mund të jetë i suksesshëm?

|  |
| --- |
| 1.  2.  3. |

Përshkruani shkurt produktet apo shërbimet specifike që do të ofroni në të ardhmen.

|  |
| --- |
|  |

Përshkruani shkurt bazën e ardhme të klientëve të pritur, si dhe se si do të mund të dallonte kjo nga trendi aktual i atyre që blejnë produktin/shërbimin tuaj (p.sh. kompani tjera, drejtpërdrejt tek publiku).

|  |
| --- |
|  |

A mund të identifikoni tani konsumatorë të rinj të posaçëm?

|  |
| --- |
|  |

Pse duhet konsumatorët të marrin ofertën tuaj të re/zgjeruar në vend të një furnizuesi tjetër? Si do të jeni ju më konkurrues? P.sh. çmimi, cilësia e shërbimit/produktit, shërbimi për konsumatorë.

|  |
| --- |
|  |

Si do t'i njoftoni konsumatorët tuaj për produktin/shërbimin tuaj?

|  |
| --- |
|  |

Mbulimi gjeografik i tregut: Kosova (gjitha zonat?), vendet tjera. Mënyra e shpërndarjes.

|  |
| --- |
|  |

Madhësia e vlerësuar e tregut: numri i konsumatorëve potencialë, sjellja në blerje, çmimet

|  |
| --- |
|  |

Veprimet promocionale – reklamimi, informatat në pika të shitjes, kontaktet e drejtpërdrejta me konsumatorë, etj.

|  |
| --- |
|  |

**4.3. Çfarë ju duhet për të qenë të suksesshëm në ofrimin e produktit/shërbimit?**

Pjesë makinerie, pajisje e mjete të reja/shtesë që ju duhen?

|  |
| --- |
|  |

Numri i punëtoreve të rinj dhe kualifikimet e tyre specifike?

|  |
| --- |
|  |

**4.4. Struktura e kompanisë**

A do të ndryshoni mënyrën e menaxhimit të biznesit (për shembull) apo të punoni me të tjerë? Cili do të jetë roli juaj në biznes? Keni anëtarë ekipi apo partnerë të jashtëm? Cili do të jetë roli i tyre?

|  |
| --- |
|  |

**4.5. Faktorët e suksesit dhe rrezikut**

Këta faktor do të më ndihmojnë të jem i suksesshëm:

|  |
| --- |
| a.  b.  c. |

Këto sfida e rreziqe duhen menaxhuar për të zvogëluar ndikimin e tyre negativ:

|  |
| --- |
| a.  b  c. |

Emri i Aplikantit: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nënshkrimi: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data e dorëzimit: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_