# Raport i sondazhit për sfidat e të bërit biznes tek bizneset e reja

# Top Tips to Handle Any Small Business Challenge with Ease | Activate Design

# Prill 2021

# Raport i sondazhit për sfidat e të bërit biznes tek bizneset e reja

Ky raport është rezultat i sondazhit të zhvilluar me përfituesit e granteve nga projekti “Përkrahje e stabilitetit socio ekonomik ne Ballkanin Perëndimor 2019-2020”.

Gjate muajit Mars-Prill 2021 zyrtarët e terrenit ne Help Kosovo kane vizituar klientët apo përfituesit e granteve te vitit 2019-2020 te cilët janë intervistuar rreth ecurisë se biznesit te tyre te themeluar përmes grantit ne vlere mesatare prej 2000 eurosh.

Përzgjedhja e te anketuarve është bere ne baze te raportit te monitorimit te realizuar nga zyrtarët e monitorimit ku gjetëm përfitues që nuk kane filluar ende te funksionojnë normalisht me aktivitetin biznesor.

Qëllimi kryesor i këtij hulumtimi është qe përmes anketimit te zhvilluar me përfituesit te gjenerohen informata për gjendjen aktuale dhe sfidat qe kane bizneset e reja për zhvillim normal te aktiviteteve biznesore.

**Anketa përfshin të dhënat për aktivitetet ekonomike si:**

* Krijues/e te aplikacioneve softuerike,
* Krijues/zhvillues te faqeve te internetit,
* Fotografë/e,
* Rrobaqepëse,
* Pastiqeri,
* Arkitekturë.

Në anketë nuk përfshihet sektori i bujqësisë dhe bletarisë për shkak koha kur kane pranuar pajisjet nuk përkon me kohen e realizimit te aktivitetit ne baze te stinës/sezonit.

Anketimi është kryer me metodën e intervistave të drejtpërdrejta tek vendi i punës ku klienti zhvillon aktivitetin biznesor.

# Gjetjet e hulumtimit

Kjo pjesë e raportit paraqet rezultatet e të dhënave të marra nga anketa me biznese te reja te financuara nga Help Kosovo. Duke u bazuar në pyetësorin e përdorur për kryerjen e anketës kemi këto rezultate:

Nga te anketuarit kemi kuptuar qe bizneset nuk kane arritur te zhvillojnë aktivitetin e tyre normalisht për shkak te vështirësive te ndryshme te cilat janë paraqitur ne mënyrë empirike ne këtë raport.

Ne baze të të anketuarve rezulton se nder faktorët kryesore qe ka ndikuar ne ngecje ne zhvillim te bizneseve te vogla janë mungesa e përvojës ne biznes dhe normat e larta tatimore. Po ashtu 55.56% janë shprehur se njohuritë e kufizuara te tregut janë shume te rëndësishme sepse konsumatorëve ju duhet me shume kohe për ta arritur besueshmërinë ne produkt/shërbim. E vetëm 22.22% janë shprehur se kane ndikuar arsyet shëndetësore dhe arsye te tjera personale.

# Ndikimi i COVID-19 tek bizneset e vogla (të përfshira në anketë)

Kjo pjesë e raportit paraqet te dhënat ne baze te anketave te realizuara me biznese te vogla te mbështetura nga Help Kosovo rreth ndikimit te Covid-19 ne zhvillimin e tyre.

Nga te intervistuarit 77.78% janë shprehur se posedojnë pajisje te mjaftueshme ndërsa 22.22% kane nevojë për pajisje shtesë ne zhvillimin e aktivitetit biznesor.

# Rëndësia e rrjeteve sociale për bizneset e vogla (te anketuara)



Figura 1. Rrjetet sociale me te famshme

Ne baze te anketës se realizuar kemi ardhur ne përfundim se 44.44% nuk përdorin rrjetet sociale mjaftueshëm për zhvillimin e aktivitetit biznesor, komunikimit me klientët e interesuar, prezantimi ne rrjete sociale, promovimi i produkteve dhe shërbimeve te ofruara.

Prej te anketuarve 55.56% janë shprehur se rrjetet sociale janë shume te rëndësishme për bizneset e tyre si dhe përdorin ato ne baza ditore duke qene sa me afër klientëve.

# Konkluzionet

* **Njohuri te kufizuara** mbi sipërmarrjen dhe menaxhimin
* Pengese nga **konkurrencë jo e drejtë**
* Mungesa e **hulumtimit te tregut**
* Paaftësia e **plasimit te produkteve/shërbimeve ne treg**
* Mos informim rreth **sistemit tatimor**
* Mungesa e përdorimit te mjaftueshëm te **platformave sociale për marketing**

# Rekomandimet

* **Trajnime** mbi **sipërmarrjen** (te berit biznes) dhe trajnime rreth **menaxhimit** te biznesit janë me se te nevojshme
* Fushata avokuese për **ndryshim te politikave** te ekonomisë jo formale
* Aplikimi i hulumtimit te tregut si një mekanizëm ku përcaktohet/n produkti/shërbimi juaj; konsumatorët e synuar; çmimi/potenciali/sasia.
* **Përkrahje** e vazhdueshme nga profesionistet ne **promovimin** e bizneseve dhe produkteve te tyre.
* **Vetëdijesim sistematik** rrethsistemit tatimor
* Angazhim konstant ne **ndërlidhjen** ne mes te bizneseve te reja dhe blerësve potencial .
* Krijimi i llogarive dhe shfrytëzimi i **platformave sociale për marketing**