**PLAN BIZNESI
Format – EM CONSULTING**

**1. Përmbledhja Ekzekutive**

*(Ky seksion përmbledh pikat kryesore të planit tuaj të biznesit. Edhe pse vendoset në fillim, shkruhet pasi të jetë përfunduar pjesa tjetër e planit.)*

* Përshkrim i shkurtër i biznesit: Çfarë bën dhe si dallon nga të tjerët?
* Qëllimi kryesor i biznesit dhe misioni juaj.
* Përmbledhje e produkteve/shërbimeve kryesore.
* Objektivat afatshkurtra dhe afatgjata.
* Shifra kryesore financiare (nëse ka): Kapitali i kërkuar, fitimi i pritshëm, tregjet e synuara.

**2. Përshkrimi i Biznesit**

*(Përshkruani në detaje biznesin tuaj dhe strategjinë që e udhëheq.)*

* **Misioni dhe Vizioni:**
	+ Misioni: Përse ekziston biznesi juaj?
	+ Vizioni: Ku dëshironi të arrini në të ardhmen?
* **Struktura Ligjore:**
	+ Tipi i biznesit (sh.p.k., sh.a., etj.).
	+ Informacion mbi pronarët dhe bashkëpunëtorët.
* **Pikat e Forta të Biznesit:**
	+ Çfarë e bën biznesin tuaj të dallojë nga të tjerët?
	+ Avantazhet konkurruese (cilësia, çmimi, inovacioni).
* **Objektivat Strategjike:**
	+ Çfarë dëshironi të arrini brenda 1-3 viteve?

**3. Analiza e Tregut**

*(Ky seksion tregon njohuritë tuaja për tregun dhe konkurrencën.)*

* **Përshkrimi i Industrisë:**
	+ Trendet kryesore dhe zhvillimet e fundit në industrinë tuaj.
	+ Rritja e pritshme e industrisë në të ardhmen.
* **Segmentimi i Tregut:**
	+ Kush janë klientët tuaj kryesorë?
	+ Profili i klientit të synuar (demografia, sjellja, preferencat).
* **Analiza e Konkurrencës:**
	+ Kush janë konkurrentët tuaj kryesorë?
	+ Çfarë ofrojnë ata dhe si dalloheni ju?
* **Avantazhet Konkurruese:**
	+ Si planifikoni të kapni një pjesë të tregut?

**4. Strategjia dhe Implementimi**

*(Përshkruani si do të zhvilloni biznesin tuaj dhe si do të arrini objektivat.)*

* **Strategjitë Kryesore:**
	+ Si planifikoni të futeni në treg?
	+ Si do të menaxhoni rritjen e biznesit?
* **Plani i Marketingut:**
	+ Kanale promocionale (rrjete sociale, reklama online, evente, etj.).
	+ Mesazhi kryesor i markës dhe strategjia e pozicionimit.
* **Operacionet:**
	+ Proceset kryesore të biznesit (prodhimi, shpërndarja, shërbimi ndaj klientit).
	+ Furnitorët dhe partnerët strategjikë.
* **Objektivat e Matshme:**
	+ KPI-të (Key Performance Indicators) për të matur suksesin.

**5. Struktura Organizative**

*(Detaje për ekipin dhe strukturën organizative të biznesit tuaj.)*

* **Ekipi Drejtues:**
	+ Kush janë drejtuesit kryesorë dhe cilat janë përvojat e tyre?
	+ Roli i secilit anëtar të ekipit.
* **Struktura e Departamenteve:**
	+ Si është organizuar biznesi juaj?
	+ Organigrama (vizuale, nëse është e mundur).
* **Kultura e Brendshme:**
	+ Si ndërtoni një mjedis bashkëpunues dhe inovativ?

**6. Planifikimi Financiar**

*(Tregoni si planifikoni të menaxhoni financat e biznesit.)*

* **Burimet e Financimit:**
	+ Kapitali fillestar (nga aksionerët, huatë ose investitorët).
	+ Burimet shtesë financiare në të ardhmen.
* **Parashikimet Financiare:**
	+ Të ardhurat e pritshme dhe shpenzimet për 3 vitet e para.
	+ Fitimi bruto dhe neto.
* **Analiza e Pikës së Barazimit (Break-even Analysis):**
	+ Kur pritet që biznesi të fillojë të gjenerojë fitim?
* **Raportet Financiare:**
	+ Parashikimi i rrjedhës së parasë.
	+ Bilanci dhe raporti i fitim-humbjes.

**7. Rreziqet dhe Menaxhimi i Tyre**

*(Identifikoni sfidat kryesore dhe si planifikoni t’i menaxhoni ato.)*

* **Identifikimi i Rreziqeve:**
	+ Rreziqet nga tregu, financat, operacionet dhe rregulloret.
* **Strategjitë për Menaxhim:**
	+ Çfarë hapa do të ndërmerrni për të minimizuar këto rreziqe?
* **Plani për Emergjenca:**
	+ Si do të veproni në rast të një situate të papritur?

**8. Shtojca dhe Dokumentet Mbështetëse**

*(Përfshini informacione shtesë për të mbështetur planin tuaj.)*

* Biografitë e drejtuesve.
* Hulumtimet e tregut ose statistikat.
* Diagramet financiare ose projeksionet vizuale.

**Fjalë përfundimtare:**
Ky plan biznesi është një udhëzues praktik për drejtimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj. Plotësoni çdo seksion me detaje të sakta dhe specifike për të krijuar një dokument të fuqishëm dhe të besueshëm për veten, partnerët dhe investitorët tuaj.

Nëse keni pyetje apo nevojë për ndihmë, mos hezitoni të kontaktoni EM Consulting.