



Funded by
the European Union



MNE-ALB
IPA CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAMME
MONTENEGRO-ALBANIA 2014-2020

Tiranë më, 05.07.2024

Raporti Përmbledhës

Emri i Mentorit: Silvana Bushi
Periudha e Metorimit: Prill - Qershor 2024

Projekti: “Aftësi për Punësim të Qendrueshëm dhe Rritje Ekonomike Gjithëpërfshirëse të Rajonit Ndërkufitar të Shqipërisë dhe Malit të Zi – Aftësi për Punësim Shqipëri – Mal i Zi”

Thirrja për aplikim: “Për mentorë të interesuar për ofrimin e shërbimit të trajnimit me qëllim aftësimin e të rinjve (mosha 15-29 vjeç) dhe gra të papuna për krijimin e planeve të biznesit dhe fillimin e një biznesi, në Bashkitë Shkodër, Vaut i Dejës dhe Malësi e Madhe”.

I. Përshkrimi i Aktivitete

Mentorimi është zhvilluar në 2 (dy) pjesë kryesore: Trajnim mbi konceptet teorike mbi Marketingun dhe Shitjet si dhe mentorim individual me secilin për temën e Marketingut.

Zhvilimi i moduleve të trajnimit është bërë fizikisht dhe online.

Gjatë kësaj periudhe të trajnuarit e përfshirë në thirrjen për aplikim “Për përzgjedhjen e të rinjve (grupmosha 15-29 vjeç) dhe gra të papuna për mbështetje në fillimin e biznesit të tyre në zonat e bashkisë Shkodër, Vau i Dejës dhe Malësi e Madhe”, u trajnuan mbi konceptet kryesore të Marketingut dhe Shitjeve si dhe konkludimin e idesë së tyre gati për prezantim.

Performanca e pjesëmarrësve:

Rikthimi në mundësi të reja i disa prej ideve që pjesëmarrësit kishin, ishte një projekt për tu vlerësuar pasi idetë sot janë të pafundme e sidomos në kohën aktuale që jemi, që vendi ka shume nevojë për zhvillim për tu kthyer përsëri në normalitetin e tij.

Si eksperte për trajnimin dhe mentorimin e biznes planeve që pjesëmarrësit kane pasur në fokus, ka qënë suporti maksimal për të parë të gjitha mundësitë e mundshme prane vendit ku ato jetojnë për të zhvilluar idenë që ato kishin, për ta kthyer ate ide në një produkt final e jo të ngelet i shkruar në letër.

Metodologjia e përdorur në këtë fazë trajnimi ka qënë në saj të eksperiencës së fituar me metodën e cefe methodology. Në këtë mënyrë pjesëmarrësit kanë zbuluar vetveten apo aftësitë e tyre mbi sipërmarrjen me në fokus rëndësinë e Marketingut dhe Shitjeve. Shpesh herë njeriu nuk i kupton aftësitë e tija, nëse dikush tjetër nuk ja vë në dukje ose nuk ja ngacmon trurin me disa teknika.. ndaj në këtë mënyrë me pyetje rreth idesë së tyre jam munduar për të zbuluar dhe për të





Funded by
the European Union



MNE-ALB
IPA CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAMME
MONTENEGRO-ALBANIA 2014-2020

bashkëndare eksperiencën time që ato ta hedhin në letër për ta përdorur sa më parë në zhvillimin e produktit të tyre që duan të arrijnë. Më poshtë janë disa raportime mbi 8 personat e trajnuar dhe mentoruar.

1. *Eugen Dedushaj* – ishte njëri nga pjesëmarrësit më të rregullt dhe me një ide të qartë në mendjen e tij për atë se çfarë ai dontë të bënte. Me ndihmën e mentorëve, duke parë edhe mundësinë e ofrimit të produktit që ai kishte në fokus sidomos në aspektin e Marketingut të shitjeve që do t'i bënte biznesit të tij, gjatë pjesës së planit e ka detajuar më shumë duke i kushtuar edhe më shumë vëmendje pjesës së marketingut. Në këtë aspekt ai ka ndryshuar dhe shtuar shumë gjëra të cilat do ta ndihmojnë për mirë atë duke pasur kështu një ide bindëse për konsumatorin e tij që në hapat e parë që ai do krijojë platformën.
Me Eugenin, duke qënë edhe nxënës pranë shkollës sime ku jam e punësuar, e kam takuar shumë shpesh duke bërë takime për ti ardhur në ndihmë për planin e tij të biznesit duke e përfunduar me sukses e gati për prezantim.
2. *Edona Selimi* – ishte një nga pjesëmarrëset e cila edhe pse me idenë e saj të qartë, ka arritur të bëjë idenë më të prekshme për at kategori klientësh që ajo dëshiron ti shesë produktin e saj. Duke qënë edhe studente e ka pasur më të lehtë kuptimin e trajnimeve dhe mentorimit duke zbatuar cdo detaj të mundshëm dhe duke e përmirësuar idenë e saj dhe duke e shkruar sipas udhëzimeve që i është dhënë. Edona ka qënë prezente në të gjitha sesionit e trajnimeve online dhe fizike që unë kam zhvilluar me të. Edhe në procesin e mentorimit ajo ka qënë e gatshme për të bashkëpunuar duke i kushtuar më shumë vëmendje marketingut dhe shitjes së produkteve të saj.
3. *Adrea Turkaj* - ishte një nga pjesëmarrësit i cili shtëpinë e tij dëshiron ta kthejë në bujtine pritëse me të gjitha kushtet e duhura. Bujtina që ai kishte, ishte shumë e favorshme për ta kthyer në bujtine pritëse. Ndaj në fillim të idesë Andrea ishte pak i paqarte për zhvillimin e produktit apo shërbimeve fikse që donte në bujtine pasi donte ti kushtonte më shumë vëmendje produkteve materiale për ti blerë pa kuptuar qartësinë e projektit apo se çfarë do të thotë të bësh biznes. Por gjatë mentorimit për zhvillimin e produktit apo shërbimeve të tij, ai kuptoi që rëndësia që ka biznesi familjar që ai ushtron e në vendin ku ai e ka, duhet më shumë rëndësi ti kushtojë pikërisht mënyrës se si zhvillohet shërbimi ndaj turistëve dhe se si duhet turistët ta njohin më shumë bujtinën e tij. Ndaj, përpos disa gjërave të vogla materiale që ai do ti blejë për të përmbushur nevojat bazike të turistëve, ai do ti kushtojë më shumë vëmendje pjesës së marketingut duke krijuar kështu tabela informuese, faqe interneti zyrtare në Instagram dhe facebook ku ti bëjë herë pas here promo e kështu të ndërtojë biznesin e tij e të mirëpresë sa më shumë turista në mënyrë që të zgjerojë edhe bujtinën e tij në vitet e ardhshme.



Funded by
the European Union



MNE-ALB
IPA CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAMME
MONTENEGRO-ALBANIA 2014-2020

4. *Melisa Durgaj* – Edhe pse akoma e re në moshë, kishte shume vizione për të ardhmen dhe për idenë e saj të biznesit. Kishte një biznes familjar e cila i ka ndihmuar familjarëve të saj që në fillimet e biznesit ashtu sic ajo ka ditur dhe ka mësuar shumë prej tyre. Por me kalimin e viteve, shumë gjëra kanë ndryshuar edhe falë fantazisë së saj e sot ajo dëshiron që ato dëshira të reja për biznesin e saj, ti vendosë në funksion. Në seancat e trajnimit ka qënë prezente ashtu sikurse edhe në seancat online. Mentorimin me Melisën e kemi zhvilluar edhe fizikisht pranë ambjenteve të punës sime por më shumë edhe me mesazhe duke shkëmbyer kështu gjithë informacionin e mundshëm e të nevojshëm për të ndryshuar apo përmirësuar më shumë. Në aspektin e marketingut Melisa kishtë shumë nevojë pasi sot, biznese të atilla si dizajni kanë shumë nevojë për shitje nëse ti din ti bësh një marketing të mirë.
5. *Jetmira Buliqi* – Një vajzë shumë e përkushtuar për punën e saj që dëshironte në të ardhmen e afërt ta kishte edhe fizikisht dyqanin e saj. Shume aktive në trajnimet fizike dhe online si dhe gjatë kohës së mentorimit. Kemi biseduar shume edhe me mesazhe duke shkëmbyer info të nevojshme që Jetmira kishte nevojë për përmirësime.
Një pjesë të mirë të planit, mbas përfundimit të seancave të trajnimit, ajo ka arritur ti përmbushë vetë duke bërë të mundur kështu një përfundim të planit bashkë me gjithë infot e nevojshme të gjithësecilit mentor. Në aspektin e marketingut kemi punuar mjaftueshëm duke i vënë theksin më shumë disa detajeve konkrete dhe duke përmirësuar ato detaje që i duhen Jetmirës për idenë e saj të biznesit.
6. *Flavia Jakini* - ishte njëra nga pjesëmarrëset me të reja me të cilën kisha vështiresi në fillim në krijimin e idesë së qartë se çfarë ajo konkretisht dëshironte të bënte në biznesin e saj. Ndaj kam punuar mjaftueshëm me të jo vetëm në aspektin e tematikës që unë kisha por edhe në aspektet e tjera. Si unë kanë punuar edhe kolegët tjerë e sot ajo është me një ide më të qartë e me një plan më të plot e konkrete për atë çfarë ajo do të bëjë në të ardhmen,
7. *Elizabeta Precetaj*- e njoh si studente që i kam dhënë mësim dhe ajo ishte e paqartë se si do të konkludonte atë çfarë kishte në mendje. Kisha ëndrra dhe dëshira por se dinte nga tja fillonte që ti përmbledhonte ashtu si duhej. Edhe pse nuk ishte shume aktive në procesin e mentorimit pasi i ka qëlluar sezoni i provimeve, por përsëri kemi biseduar me mesazhe duke shkëmbyer kështu informacionet e nevojshme dhe gjërat që duhej të ndryshonte në planin e biznesit për ta strukturuar sa më mirë.

Duke qënë edhe ide e cila ka lidhje shumë me marketingun e produkteve që ajo do ketë në biznesin e saj, pjesa e shitjeve ishte një rëndësi tjetër që i kemi kushtuar vëmendje dhe që Elizabeta e ka strukturuar shumë bukur duke vënë në pah idenë e saj.





Funded by
the European Union



MNE-ALB

IPA CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAMME
MONTENEGRO-ALBANIA 2014-2020

8. *Donatilda Lumi* – I ndoqi të gjitha trajnimet fizike dhe online pothuajse por e la në gjys në mentorim. Unë arrita 2 herë ta takoja për ta mentoruar sepse ideja e saj ishte shumë e mirë se ka edhe eksperiencën e artizanatit por aq ishte mundësia e saj për trajnimet dhe metorimin. Nuk ka arritur ta përfundojë planin e saj plotësisht.

Detyrat e zhvilluara gjate periudhes kohore prille-qershor 2024 jane:

1. Kuptimi i Marketingut
2. Kuptimi i shitjeve në një biznes
3. Kuptimi i Marketingut të shitjeve në biznese
4. Strategjitë e një marketingu
5. Strategjitë e shitjeve
6. Mjetet më të rëndësishme të Marketingut.
7. Mentorimi
8. Raportimi

Rezultati i këtyre detyrave të zhvilluara, ka qënë shume pozitiv për secilin prej tyre pasi tashmë ato jane më të qarte për idene e tyre të biznesit dhe jane të gatshëm për të aplikuar për grande që idene e tyre ta kthejnë në realitet e të mos ngelet vetëm në letra e shkruar.

Trajnuesja:
Silvana Bushi

Vendi dhe Data
Shkoder, 05.07.2024

