



Universiteti "Fan S. Noli"  
FAKULTETI I EKONOMISË

# UDHËZUES

## DIGJITALIZIMI I BIZNESEVE TË VOGLA DHE FUQIZIMI EKONOMIK I TYRE GJATË DHE PAS PERIUDHËS SË PANDEMISË COVID-19 .



Dr. Jorida Koçibelli  
Dr. Klaudia Lipi

Prof. as. dr. Ledina Alolli  
Msc. Migena Buzra

Korçë, 2024



**REPUBLIKA E SHQIPËRISË**

**UNIVERSITETI "FAN S. NOLI"**

**FAKULTETI I EKONOMISË**

**DEPARTAMENTI I FINANCË- KONTABILITET**

# **Udhëzues për digjitalizimin e bizneseve të vogla në fuqizimin ekonomik të tyre gjatë dhe pas periudhës së pandemisë.**

Dr. Jorida Koçibelli

Msc. Migena Buzra

Prof.as. dr. Ledina Alolli

Dr. Klaudia Lipi

**KORÇË, 2024**

---

## **Tabela e përmbajtjes**

Hyrje ..... 7

### **KAPITULLI 1: PROCËSI I DIGJITALIZIMIT DHE ROLI I TIJ NË FUQIZIMIN EKONOMIK TË BIZNESIT TË VOGËL..... 8**

1.1 Kuptimi dhe funksionet e transformimit digjital ..... 10

1.2 Elementet për t'u pasur parasysh në transformimin digjital të biznesit ..... 13

1.2.1. Analiza e të dhënave: çelësi për vendime më të shpejta dhe më të mira 13

1.2. 2 Inteligjenca Artificiale: rruga drejt automatizimit ..... 14

1.3. Reja Komjuterike: themeli për ndryshim ..... 15

1.4 Përfitimet nga transformimi digjital ..... 16

1.5. Si ndikoi COVID-19 në transformimin digjital?..... 18

1.6 Digjitalizimi si mjet suksesi për fuqizimin e bizneseve të vogla dhe të mesme..... 20

1.7 Zhvillimi i biznesit: si nxitet shitja nga marketing dhe PR-it..... 21

1.8 Indekset si mënyra për klasifikuar dhe pozicionuar bizneset e vogla ... 22

1.8.1 Indeksi i pjekurisë digjitale të biznesit të vogël në mbarë botën: Katër mjeshteri ..... 22

1.8.2 Fazat e klasifikimit të biznesit të vogël në mbarë botën sipas indeksit të pjekurisë digjitale ..... 24

1.8.3 Prioritetet kryesore të digjitalizimit të bizneseve të vogla për muajt në vazhdimësi dhe ecurinë në të ardhme ..... 25

1.9 Teknologjia është fronti dhe qendra për të ardhmen e bizneseve të vogla .....27

### **KAPITULLI 2: UDHËZIME PËR PËRDORIMIN E PLATFORMAVE DIGJITALE PËR BIZNESET E VOGLA ..... 30**

2.1 Hapat specifike për të filluar një biznes duke përdorur platforma konkrete ..... 31

2.2 Platformat që bizneset e vogla përdorin nisur nga natyra e biznesit ..... 33

2.3.Uebfaqet më të mira të tregtisë elektronike, biznes-me-biznes të përshtatura për bizneset e vogla për vitin 2024 dhe në vazhdim ..... 35

2.4 Disa nga llojet e bizneseve që konsiderohen si më të suksesshme kohët e fundit.....	40
2.5 Biznesi dhe prirjet e teknologjisë: fokuset kryesore të vitit 2024. ....	45
<b>3. KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME.....</b>	<b>51</b>
3.1 KONKLUSIONE.....	51
3.2 REKOMANDIME .....	52
3.2.1 Rekomandime për drejtuesit e biznesit.....	52
3.2.2 Rekomandime për politikëbërësit .....	52
<b>Referencat .....</b>	<b>54</b>
<b>Bibliografia .....</b>	<b>55</b>

---

## **Figura dhe Grafikë**

<b>Figura 1:</b> Prioritetet kryesore për automatizimin e proçeseve digjitalizuese .....	10
<b>Figura 2:</b> Tejkalimimi barrierave ndaj përshtatjes .....	13
<b>Figura 3:</b> Indeksi i pjekurisë digjitale të biznesit të vogël në mbarë botën: katër mjeshtëri.....	20
<b>Figura 4:</b> Prioritetet kryesore të digjitalizimit të bizneseve të vogla në të ardhmen.....	22
<b>Figura 5:</b> Teknologjitë që mundësojnë Binjakun Digjital.....	46
<b>Grafiku 1:</b> Tregtia elektronike si përqindje e shitjeve .....	15

---



## **Udhëzues mbi digjitalizimin për biznesin e vogël**

**(Digjitalizimi dhe platformat digjitale në fuqizimin ekonomik të biznesit të vogël gjatë dhe pas periudhës së pandemisë Covid-19)**

Ky manual u hartua në kuadër të projektit: “Analiza e riskut ekonomik për bizneset e vogla, qarku Korçë dhe roli i digjitalizimit në fuqizimin e tyre gjatë dhe pas periudhës së pandemisë COVID-19”, i cili financohet nga Universiteti “Fan S. Noli” Korçë, dhe zbatohet nga Fakulteti i Ekonomisë, Universiteti “Fan S. Noli” Korçë, në bashkëpunim me Shoqatën e Biznesit të Vogël dhe te Mesëm të Shqipërisë, UBT Korca Innovation and Technology Hub.

---

*Autorë:*

*Dr. Jorida Koçibelli, Universiteti “Fan S. Noli”, Korçë*

*Msc. Migena Buzra, drejtuese e Akademisë Cyber Security (CEO), Tiranë*

*Prof. as. dr. Ledina Alolli, Universiteti “Fan S. Noli”, Korçë*

*Dr. Klaudia Lipi, Universiteti “Fan S. Noli” Korçë*

*Copyright©: Dr. Jorida Koçibelli*

Ndalohet rreptësisht publikimi i plotë apo i pjesshëm i këtij udhëzuesi pa marrë lejen e autorit dhe Universitetit “Fan S. Noli” Korçë.

Rastet e përdorimit të këtij Udhëzuesi mund të jenë vetëm për qëllime mësimdhënëse dhe në asnjë rrethanë ai nuk mund të përdoret për arsye përfitimi.

---

## Hyrje

**U**dhëzuesi për digjitalizimin e biznesit të vogël “Roli i digjitalizimit dhe platformat digjitale në fuqizimin ekonomik të biznesit të vogël gjatë dhe pas periudhës së pandemisë”, u hartua në kuadër të projektit: “Analiza e riskut ekonomik për bizneset e vogla, qarku Korçë dhe roli i digjitalizimit në fuqizimin e tyre gjatë dhe pas periudhës së pandemisë së COVID-19”.

Ky manual ka për qëllim të paraqesë përmbledhje, udhëzime dhe orientime për bizneset e vogla, rreth rolit që luan digjitalizimi në aktivitetin e tyre, përfitimet ekonomike që sjell përdorimi i platformave inovatore si dhe një sërë informacionesh për disa platform specifike që bizneset e vogla mund të përdorin nisur nga natyra e biznesit të tyre.

Pra, ky manual, synon të pajisë me njohuri teorike dhe praktike bizneset e vogla dhe përdoruesit e ndryshëm të platformave digjitale, për rëndësinë që ka implementimi i platformave digjitale dhe inovatore në përmirësimin e proceseve dhe rrjedhës së punës së përditshme si dhe njohja me përfitimet që sjell secila platformë.

Pandemia Covid-19, e cila preku gjithë botën përgjatë tremujorit të fundit në vitin 2019, nxiti dhe zhvilloi me tepër tendencën e përdorimit të platformave digjitale. Kështu, transformimi digjital ofroi një “shpëtim” për shumë biznese të vogla. Në këtë udhëzues, përshkruhet një përmbledhje orientuese konceptuese dhe që i ndihmon njesitë e ndryshme të biznesit ta zbatojnë me shpejtësi procesin e digjitalizimit.

Ky punim është ndër të paktët udhëzues që u drejtohet bizneseve të vogla dhe zhvillimit të mëtejshëm të tyre përmes transformimit digjital. Po kështu, ai demonstroi dhe sugjeron disa ide konkrete të fillimit të bizneseve të vogla, dhe më pas përdorimin e platformave konkrete inovatore, nisur nga natyra e biznesit të filluar.

Ky manual pritet të ketë një ndikim të menjëhershëm në jetesën e bizneseve në komunitetin tonë dhe me gjerë. Natyrisht që ky material nuk do të jetë i vetëm por do mund të shërbejë si një nxitje për hartimin e udhëzuesve të tjerë, në ndihmë të biznesit duke shërbyer si frymëzim për studiues e kolegë të fushës së ekonomisë, për të ndërmarrë hulumtime e për të hartuar udhëzues apo materiale të tjera në ndihmë të digjitalizimit të bizneseve të vogla.

---



## KAPITULLI 1: PROCESI I DIGJITALIZIMIT DHE ROLI I TIJ NË FUQIZIMIN EKONOMIK TË BIZNESIT TË VOGËL.

Kapitulli i parë do të njohë me kuptimin dhe funksionet kryesore të procesit të digjitalizimit. Gjithashtu, lexuesi do të njihet me një informacion të përmbledhur sesi pandemia Covid-19, ndikoi në transformimin digjital dhe anasjelltas.

Në vijimësi, janë pasqyruar elementet e transformimit digjital. Njohja me funksionin dhe elementet e digjitalizimit e çojnë vendimarrësin drejt identifikimit të përfitimeve që vijnë nga transformimi digjital i biznesit të tyre.

Prirja globale që po ndryshon rolin e biznesit të vogël është tashmë një tregues pse duhet ti kushtojmë rëndësi të veçantë platformave digjitale dhe përfshirjen sa më të shpejtë të tyre në njësi. Firmat e vogla kanë filluar të krijojnë lidhje tregtare me biznese të tjera të vogla në tregun global. Kjo ndërlidhje është metodë e njohur që bizneset e vogla të importojnë dhe eksportojnë mallra dhe shërbime. Në botën e sotme globalizimi, teknologjia, etika në biznes etj, konsiderohen si shtylla mbështetëse për krijimin e një mjedisi tregtar efektiv në terësi.

Pavarësisht nga natyra, madhësia apo vendndodhja e biznesit, sot biznesi i vogël përballlet me shumë sfida. Është teknologjia që u lejon firmave të vogla që të mirëadministrojnë dhe të shmangin pengesat e mëparshme të të bërit biznes si dhe të arrijnë të depertojnë jo vetëm te konsumatorët dhe tregjet vendase por të zgjerojnë aktivitetin e tyre edhe në nivel ndërkombëtar.

Kështu, zhvillimi i tregtisë elektronike nga bizneset e vogla po krijojnë vende të reja pune në mbarë botën. Nëse i referohemi vitit 1997 të shekullit të kaluar, vërejmë se sipërmarrësit e teknologjisë së lartë, i shtuan ekonomisë 134 miliardë dollarë dhe punësuan 2.2 milion njerëz në SHBA. Gjithashtu, firmat e vogla ishin përgjegjëse për më shumë se 70% e vendeve të reja të punës në TI (Teknologji e Informacionit) për periudhën 1992-1996. Këto të dhëna statistikore, përbënin një fakt të rëndësishëm për bizneset e vogla të cilat konsideroheshin për periudhën e shqyrtuar si liderë teknologjike<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>*Për informacione të mëtejshme mbi bizneset e vogla, shihni publikuesin Zolten J.Acs, Are Small Firms Important? Their role and Impact (Boston:Kluwer, 1999).*

---

Ndryshime të rëndësishme ka pësuar edhe biznesi i vogël në Shqipëri. Kështu, disa nga arsyet se përse biznesi i vogël në vend, është i aftë të zgjerohet në sajë të teknologjisë së informacionit janë: mundësia në kapitalin financues; fleksibiliteti në kapitalin financues, marrëveshjet tregtare me vende të ndryshme të botës që kanë lehtësuar shkëmbimet tregtare, programet mbështetëse të qeverisë në promovimin global të bizneseve, lehtësitë fiskale etj.

Gjithashtu, programet mbështetëse financiare<sup>2</sup> për biznesin e vogël dhe të mesëm pas pandemisë, tashmë janë mbështetur edhe në kuadër ligjor, për t'i dhënë mundësi dhe lehtësi ekonomike kësaj kategorie biznesi, e njohur në jetën e përditshme si kategoria më vulnerabël e ekonomisë. Ofrimi i mbështetjes financiare nga buxheti i shtetit, nga donatorë të huaj dhe vendas, rritja e aplikimeve për teknologji të reja me deri në 50 % për vitin 2022, ishin objektivat e synuara shtetërore, me qëllim mbështetjen dhe rritjen e biznesit të vogël.

Krahas mbështetjes financiare shtetërore, biznesit i'u ofrua edhe shërbimi në sigurimin e informacionit në fushën e zhvillimit profesional, këshillimit, trajnimit/ritrajnimit dhe zhvillimit të biznesit, si dhe dhënien e shërbimeve metodologjike për ndërmarrjet si edhe personave fizikë që synojnë të krijojnë një ndërmarrje dhe çdo informacion tjetër për mbështetjen dhe zhvillimin e ndërmarrjeve. Kjo çoi në rënie të kostove në blerje të kompjuterave dhe të pajisjeve elektronike.

Biznesi i vogël për t'u zhvilluar më tej, do t'i duhet të shpenzojë shuma të mëdha për blerjen kompjuterave dhe pajisjeve të tjera elektronike si dhe instalimin e programeve specifike sipas natyrës së aktivitetit, që tashmë mund të aksesojnë falas ose kundrejt një pagese minimale falë programeve mbështetëse.

Shtrirja gjeografike dhe zhvillimi i internetit me shpejtësi të lartë, ishte një faktor me ndikim të drejtpërdrejtë në qasjen e bizneseve të vogla në botën virtuale. Kështu, shtrirja e shërbimit të internetit në çdo zone urbane dhe rurale në vend si dhe ofrimi me një shpejtësi të lartë të internetit, ka rritur interesin e konsumatorëve finale që kërkojnë informacion të detajuar për produktet a shërbimet, duke e finalizuar këtë proces me blerjet e tyre online. Kështu, bizneset duhet të jenë më të kujdesshme dhe vigjilente që të

---

<sup>2</sup>Ligji "Për zhvillimin e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme", Ministria e Financave dhe Ekonomisë në Shqipëri, 7.7.2021.

---

promovojnë në mënyrën më të mirë dhe më të shpejtë produktet apo shërbimet që ofrojnë tek konsumatorët. Këtë aspekt operacional e realizojnë më së miri duke patur parasysht mjetet dhe instrumentat digjitale dhe inovative.

Bizneset e vogla tashmë kanë potencialin dhe burime të tjera nga mund që të sigurojnë kapital për aktivitetin e tyre. Sigurisht, digjitalizimi si proces, është konsideruar si mundësia e artë për bizneset përmes së cilës bizneset e vogla mund të shtrihen ndërkombëtarisht dhe të përparojnë më tej praktikat e biznesit. (Administrata Amerikane e Biznesit të Vogel, 2000).

## 1.1 Kuptimi dhe funksionet e transformimit digjital

Para se internet të kishte zhvillimin që ka në ditët e sotme, bizneset kishin mënyrën klasike për të terhequr vëmendjen mbi shërbimet ose produktet e tyre: reklamën e kushtueshme në rrugë ose në media. Ndërkohë që, zhvillimi i internetit dhe sidomos shtrirja e madhe e tij, solli ndryshime thelbësore jo vetëm në aspektin e marketingut, (provomimi i bizneseve a produkteve), por edhe në ridimensionimin e marrëdhënieve të këtyre biznesve me konsumatorët. Pra, bizneset të cilat arritën të kuptojnë rregullat e reja të marketingut, automatikisht krijuan edhe marrëdhënie të reja me konsumatorët, marrëdhënie të cilat më parë nuk mund të konceptoheshin.

*“Fokusi i transformimit digjital nuk është thjesht në zbatimin e teknologjisë. Transformimi digjital ka të bëjë me ri-imagjinimin e portofolit ose produkteve dhe shërbimeve të një kompanie. Duhet të përpiqeni të kuptoni se çfarë tërheq klientët sot dhe klientët e së ardhmes – dhe të rimendoni produktet dhe shërbimet tuaja në mënyra që klienti e imagjinon vlerën”.*

(Sri Manchala)<sup>3</sup>

Proçesi i blerejs së një produkti ose rezervimi për një shërbim, në ditët e sotme është jo vetëm më i shpejtë por edhe i ndryshëm nga ai i disa viteve më parë. Për të realizuar këtë proces mund të duhen disa minuta kohë dhe një kartë krediti nga ana e klientit. Ndërsa biznesi duhet të ketë një mori operacionesh të ndërlidhura, të cilat lehtësisht mund të realizohen duke

---

<sup>3</sup>Kryetar, themelues dhe CEO i Trianz, një kompani kërkimi, strategjie dhe zbatimi për transformimin digjital të Silicon Valley.

---

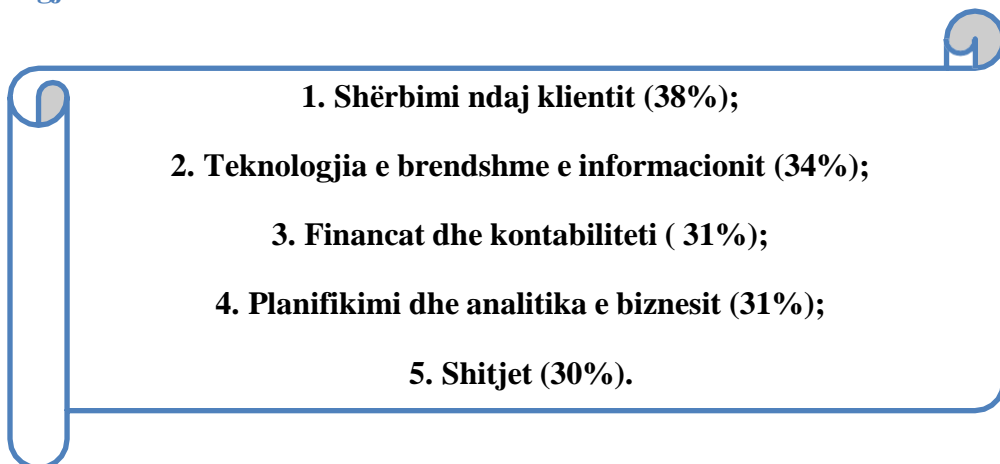
implementuar platformën e duhur digjitale. Tashmë, kërkohet informacion i detajuar për produktin ose shërbimin, për emrin, përmbajtjen e tij, përvojat e klienteve të tjerë, çmimin, paketimin etj.

Transformimi digjital është një proces që nuk ka një përfundim të qartë dhe kërkon përkushtim të vazhdueshëm për të përmirësuar dhe përditësuar përdorimin e teknologjisë në një organizatë a kompani. Kjo, mund të sjellë avantazhe të mëdha në efikasitet, inovacion, dhe aftësi për të përshtatur ndaj ndryshimeve në treg.

Funksionimi i transformimit digjital është gjithëpërfshirës në një biznes. Pothuajse çdo aspekt i një biznesi e ka pjesë të pandarë të procesit të punës së përditshme dhe mund të përfitojë nga transformimi digjital, duke përfshirë dhe ndërthurrur në mënyrë efektive shërbimin ndaj klientit, operacionet, marketingun, burimet njerëzore etj.

Sipas një sondazhi të vitit 2021 (Grup, 2021)<sup>4</sup> ekzistojnë shkallë të ndryshme për të matur pjekurinë e të transformimit digjital, bazuar në aspekte të tilla si strategjia digjitale, digjitalizimi, proceset digjitale (si p.sh, automatizimi) dhe fuqia punëtore digjitale. Nga këndvështrimi i prioriteteve kryesore për automatizimin, më poshtë renditen pesë prioritetet kryesore.

### **Figura 1: Prioritetet kryesore për automatizimin e proceseve digjitalizuese**



*Burimi: Përpunimi i autorëve*

<sup>4</sup>Sondazhi me temë: *SMB Digital Transformation Trends* është financuar nga firma e kërkimit të tregut dhe konsulencës *SMB Group* (sponsorizuar nga *Dell Technologies, Acumatica* dhe *Xero*)

Biznesi duhet bazohet në disa prioritete për të realizuar me sukses procesin digjitalizues të njësisë. Si fillim, duhet të ketë prioritet kryesor shërbimin ndaj klientit. Ky prioritet përbën përqindjen më të lartë rreth 38% për shkallën e automatizimit të aktivitetit. Tashmë, është e njohur botërisht që blerësi konsiderohet si “mbreti” për një kompani, prandaj bashkëveprimi me të ka një rëndësi të veçantë në gjithë procesin e automatizimit digjital, me qëllim automatizimin më të lehtë të kompanisë.

Prioriteti i dytë për nga pesha që zë dhe që duhet mbajtur në konsideratë, është teknologjia e brendshme e informacionit të njësisë me 34%. Biznesi duhet të planifikojë, zbatojë dhe të kontrollojë burimet teknologjike të tij, për të pasur një efikasitet në administrimin e të dhënave dhe për t’i përshtatur ato me qëllimet vendimarrëse. Disa elemente që duhen mbajtur parasysh tek IT-të e brendshme janë:

- infrastruktura e rrjetit;
- sistemet e operacioneve të përditshme;
- aplikacione dhe softuer-e të veçanta a specifike për nevojat e biznesit;
- masat mbrojtëse për sigurinë kibernetike;
- dhe trajnime e mbështetje teknike për punonjësit e njësisë.

Nëse biznesi e realizon prioritetin e teknologjise së brendshme të informacionit si duhet, kjo sjell përmbushje të prioriteteve të tjera si:

- financat dhe kontabiliteti;
- planifikimin dhe analizën e të dhënave te biznesit;
- dhe përmirësimin e shitjeve si ndër prioritetet për të cilën krijohet kjo njësi fitimprurëse.

Pra, bashkërendimi i burimeve të brendshme me teknologjinë digjitale sjell përmbushje dhe arritje të synimeve që biznesi ka vendosur ne strategjinë e vet. Me sa vihet re, të gjitha prioritetet e listuara më lart kanë peshë të njëjtë ndaj totalit. Kjo nënkupton faktin se biznesi duhet ti kushtojë rëndësi pothuajse të njëjtë çdo aspekti prioritar dhe në çdo kohë: shërbimit ndaj klientit, teknologjisë së brendshme të informacionit, financave dhe kontabilitetit, planifikimit dhe analitikës së biznesit dhe shitjeve.

---

## 1.2 Elementet për t'u pasur parasysh në transformimin digjital të biznesit.

Transformimi digjital është i përfshirë nga elementë të ndryshëm që ofrojnë një mënyrë efikase për të përmirësuar proceset dhe prurjet e punës. Kështu digjitalizimi si proces ndihmon bizneset të rritin fitimet duke kuptuar së pari cilët janë klientët e mundshëm dhe në cilat tregjet bëjnë pjese ata. Është tepër e vështirë të mbash një evidence me shkrim me të dhënat e klienteve, prandaj instalimi i një programi specifik që regjistron dhe analizon të dhënat e klienteve do ishte zgjidhje efektive për të marrë informacionin e duhur rreth klienteve.



*Burimi: Grupi SMB, trendet e transformimit digjital, 2021*

### 1.2.1. Analiza e të dhënave: çelësi për vendime më të shpejta dhe më të mira

Biznesi duhet të ketë një bazë të dhënash për çdo operacion që ai kryen në përditshmëri me qëllim përdorimin e tyre për analiza të ndryshme. Analiza e të dhënave është konsideruar si një nxitës i transformimit digjital. Kjo analizë mund të përbëjë çelësin kryesor për marrjen e vendimeve më të shpejta dhe më të mira.

Qëllimi i analizës së të dhënave është të nxjerrë informacion cilësor dhe sasior që ndihmojnë në vendimmarrje të shpejtë dhe efikase. Analitika e të dhënave i mundëson bizneseve të përdorni të dhënat që kanë për të përmirësuar përvojën e klientit. Bizneset e vogla janë ekspertë në angazhimin e klientëve, vlerësimin e nevojave, sigurimin e duhur shërbime dhe krijimi i një përvoje pozitive (Reginald A. Litz, 2000). Fakti që biznesi i vogël ka një afërsi dhe kontakt fizik me klientin, i qëndron afër dëshirave dhe nevojave të tyre, dhe përpiqet vazhdimisht që ti plotësojë në kohë dhe në mënyrën më të

---

mirë të mundshme e ka shumë të lehtë të krijojë ndërveprim dhe marrëdhënie efçente me klientët. Kjo kategori biznesi ka një epërsi ndaj kategorive të tjera: ndërtojnë dhe kujdesen për marrëdhëniet shumë të personalizuar me klientet e vet. Ndërkohë gjatë pandemisë (Munir Mandviwalla, 2021) realizuan një studim mbi impaktin që kishte për gjashtë muaj transformimi digjital mbi një numër firmash të marra në analizë. Impakti i transformimit digjital ishte i menjëhershëm në aktivitetin e firmave. Kështu inkurajohet që të implementohen sa më shpejt në njësinë ekonomike platformat digjitale për operacione të ndryshme. Megjithatë, zgjerimi i shpejtë i platformave digjitale të sofistikuar, të lehta për t'u përdorur dhe me kosto relativisht të ulët, po ndryshon llogjikën dhe arsyetimin se për shkak të vogëlsisë së biznesit, firmat më të vogla nuk do mundën të kenë akses njesoj në transformimin digjital dhe përdorimin e të dhënave të dala nga analiza e të dhënave nga platforma digjitale. Ky postulat tashmë ka rënë poshtë dhe biznesi i vogël ka gjithë mundësinë që të implementojë dhe përshtasë atë platformë që i duket më e thjeshtë dhe efikase në analitikën e të dhënave.

Gjithastu bizneset duhet të jenë praktikueset më të mira të termit dhe platformës “analitika e të dhënave të mëdha (big data analytics)”, sepse përshkruan një kombinim të teknikave dhe proceseve të avancuara të përdorura për të ekzaminuar grupe shumë të mëdha dhe të larmishme të të dhënave që vijnë nga burime të ndryshme.

## **1.2. 2. Inteligjenca Artificiale: rruga drejt automatizimit**

Një ndër arritjet më të mëdha të teknologjisë në ditët e sotme dhe shumë e rëndësishme në çdo hap të transformimit digjital, *është Inteligjenca Artificiale (AI)*.

“Inteligjenca Artificiale mund të përdoret për të transportuar, pastruar dhe organizuar vetë të dhënat, për të analizuar informacionin dhe përfundimisht për t'iu ndihmuar të merrni vendime dhe të automatizoni gjërat”.

(Ash Fontana<sup>5</sup>)

Dimensionet e përdorimit të Inteligjencës Artificiale në biznes janë nga më të shumëllojshmet. Biznesi duhet të kërkojë dhe të jetë i qartë përse do ti duhet

---

<sup>5</sup> Autor i *Kompanisë AI-First: Si të konkurroni dhe fitoni me Inteligjencën Artificiale*.

---

Inteligjenca Artificiale në biznes dhe sigurisht gjen opsione zgjidhjesh prej saj. Sot IA është kryefjala e teknologjisë.

### 1.3. Reja Kompjuterike: themeli për ndryshim

Një tjetër pjesë thelbësore e transformimit digjital është *reja kompjuterike*, i cili jo vetëm që modernizon proceset dhe fuqizon disiplinat e para digjitale, por gjithashtu ul ndjeshëm kostot për bizneset e vogla.

"Duke përdorur renë kompjuterike (cloud computing), bizneset mund të përpunojnë të dhëna në vëllime shumë të larta, sepse fuqia kompjuterike e *cloud* është më e fortë se ajo që mund të bëni me infrastrukturën tuaj," thotë Manchala. "

Ata janë në gjendje të bëjnë ruajtjen e të dhënave dhe aplikacionet më të lira, sepse kjo infrastrukturë është e përbashkët.

Figura 2. Tejkalmimi i barrierave ndaj përshtatjes.



Privatësia dhe siguria e të dhënave, mungesa e aftësive digjitale dhe rezistenca kulturore ishin disa nga barrierat dhe sfidat kryesore që identifikuan sondazhet e Dell Technologies, IDC dhe SMB Group.

Bizneset e vogla mund të kenë një avantazh kur bëhet fjalë për adoptimin e shpejtë të mjeteve digjitale. Ndryshimi kulturor mund të jetë pjesa më e vështirë e transformimit digjital. Por në një biznes të vogël, kjo mund të mos kërkojë një investim aq të madh, sepse keni më pak njerëz që të mblidhen pas vizionit tuaj".

Bizneset e vogla të cilave u mungojnë ekspertët e brendshëm, duhet të mbështeten te marrja e eksperteve nëpërmjet pajtimit (punësimit) të jashtëm për të zbatuar strategjitë e tyre. Një nga menyrat e rekomanduara është t'u drejtohem qendrave të zhvillimit të biznesit të vogël dhe shkollave të biznesit universitar, shumë prej të cilave ofrojnë burime dhe mbështetje për bizneset e të gjitha madhësive. Së pari, duhet të dihet drejtimi se ku po shkohet dhe më

---



pas të shihen mundësitë për të përfituar nga të gjitha burimet falas për tu përfshirë në botën e transformit dhe avancimit digjital.

#### 1.4 Përfitimet nga transformimi digjital

Për bizneset, transformimi digjital mund të ofrojë shumë përfitime. Disa prej tyre përfshijnë kosto të reduktuara, rritje të shpejtësisë dhe fleksibilitetit, shtrirje më të madhe të tregut dhe vendimmarrje më inteligjente. Ai mund ta bëjë biznesin më efikas, duke automatizuar proceset dhe duke reduktuar disa nga dhimbjet e tyre, në mënyrë që ata të mund të fokusohen më shumë në aspektet e vlerës së shtuar të biznesit të tyre. Sondazhi i Transformimit Digjital të Bizneseve të Vogla 2020 (IDC, Small Business Digital Transformation, 2020), zbuloi se bizneset e vogla që kanë prioritet transformimin digjital panë rritje të dyfishuar të të ardhurave krahasuar me ato që sapo kanë filluar përpjekjet e transformimit digjital – dhe të ardhura tetë herë më të larta se ato që nuk e kanë nisur këtë proces.

Duke qënë se bizneset e vogla janë shtylla kurrizore e ekonomisë globale, duke përbërë 90% të bizneseve, 60 deri në 70% të punësimit dhe 50% të PBB-së në mbarë botën duhet ti kushtohet rëndësi e veçantë zhvillimit të tyre nga gjithë agjentët ekonomike. Një rimëkëmbje e fortë dhe e qëndrueshme ekonomike globale është e mundur vetëm nëse këto biznese mund të përshtaten me sukses me sjelljen e konsumatorëve pas COVID-19. Këtu digjitalizimi shfaqet si katalizatori më me ndikim. Kjo sepse, teknologjia digjitale do të nxisë rimëkëmbjen e bizneseve të vogla, për **disa arsye**:

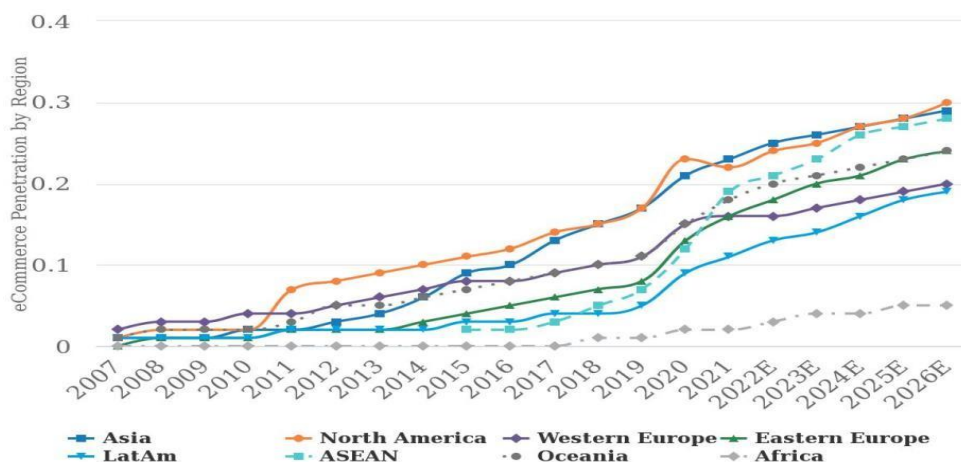
*Së pari:* përshtatja e pajisjeve mobile e ka bërë më të lehtë për njerëzit të përfitojnë nga procesi i digjitalizimit. Ndryshimi digjital pritet të përshpejtohet në vitet e ardhshme, pasi numri i përdoruesve të pajisjeve celulare në botë pritet të rritet nga 6.38 miliardë në 2021 në 7.52 miliardë në 2026.

*Së dyti:* mënyra se si njerëzit blejnë ka ndryshuar prej vitesh. Disa biznese të vogla, me vendodhje fizike të dikurshme dhe të aksesueshme nga konsumatorët, do të vazhdojnë të ekzistojnë por duket se e ardhmja e blerjeve është gjithnjë e më shumë përmes lundrimit në internet. Në qershor, të viti 2022, Morgan Stanley parashikoi se tregu global i tregtisë elektronike do të rritej nga 3.3 trilion dollarë sot në 5.4 trilion dollarë në 2026, një rritje prej më shumë se 60% në katër vjet. Duke iu referuar grafikut të mëposhtëm të trendit të tregtisë elektronike si përqindje e shitjeve me pakicë vihet re se globalisht do të pësojë rritje deri në vitin 2026. Ky është një parashikim optimist dhe

---

shtytës që bizneset duhet të përdorin sa më shumë platformat e shitjeve online, kushtëzuar dhe promovuar kjo edhe nga Pandemia Covid-19.

Grafiku 1: Tregtia elektronike si përqindje e shitjeve me pakicë



Burimi: Euromonitor, burimet kombëtare të të dhënave, vlerësimet e kërkimit dhe foto: Morgan Stanley.

Digjitalizimi si proces është në rritje sipas sondazhit të OECD, i cili zbuloi se deri në 70% e bizneseve të vogla po intensifikojnë përdorimin e teknologjive digjitale si pasojë e pandemisë.

Përfitimet e digjitalizimit janë të qarta për bizneset e vogla. Bizneset me një strategji të fortë digjitale ishin të pajisura dhe të mbrojtura më mirë për të përballuar rënien, sepse kanalet e tyre në internet zbutën humbjen e blerjeve në dyqanet fizike. Sipas Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (OECD) (Forum, <https://www.weforum.org/agenda/2023/01/how-digitalization-lead-recovery-small-businesses-davos2023/>, 2023) bizneset që investuan në të ardhmen e tyre digjitale, përjetuan një sërë përfitimesh të tjera afatgjata, duke përfshirë komunikime më të mira dhe një hyrje më të qetë në tregjet globale.

Një studim i pavarur zbuloi gjithashtu se bizneset e vogla që i dhanë prioritet transformimit digjital, panë rritje të të ardhurave dyfish të atyre që sapo kishin filluar përpjekjet e transformimit digjital – dhe tetë herë më të larta se ato që nuk i jepnin përparësi digjitalizimit.

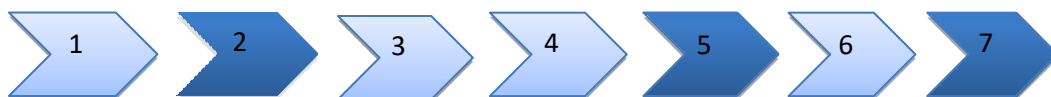
Një shembull tipik është Ant Group, që përdori teknologji dhe platformat të financimit të pagesave dhe marketingut digjital për të ndihmuar bizneset e vogla të fitojnë dorën e sipërme në ekonominë e sotme gjithnjë e më digjitale dhe pa kufij.

### 1.5. Si ndikoi COVID-19 në transformimin digjital?

Pandemia e COVID-19 ka përshpejtuar transformimin digjital, pasi bizneset i'u drejtuan teknologjisë për t'iu përshtatur transaksioneve të kufizuara personalisht. Një sondazh i Dell (Company, 2020) me 4300 liderë të ndërmarrjeve të mesme dhe të mëdha në 18 vende, zbuloi se 80% e bizneseve kanë ndjekur me shpejtësi të paktën disa programe të transformimit digjital në vitin 2020. Po kështu, 72% e 2030 bizneseve të vogla të anketuara nga firma e inteligjencës së tregut global IDC<sup>6</sup> referon se pandemia Covid\_19, i shtyu ata të përshpejtonin digjitalizimin (IDC, 2020 Small Business Digital Transformation, 2020).

Përpara biznesit të vogël dolën disa hapa që duhet ti kenë parasysh për tu integruar në botën digjitale. Këto hapa trajtohen më poshtë.

#### 1.5.1 Shtatë hapa për t'u bërë një sfidues digjital për biznesin e vogël<sup>7</sup>



Për të qënë një sfidues digjital në raport me pjesen tjetër të bizneseve të vogla do të duhet të krijosh një mini plan fillimisht me disa pika konkrete. Këto pika ose hapa duhet të kenë dhe një renditje kronologjike, por jo domosdoshmerisht mund të ndiqen si hapa pa bërë ndonjë tejkalim te tyre. Më poshtë paraqiten disa hapa konkretë të mënyrës sesi një biznes i vogël mund dhe duhet të veprojë në kushtet e një presioni që duket se rrjedh nga procesi i digjitalizimit.

1. Hapi i parë është të zhvilloni një *udhërrëfyes trevjeçar të teknologjisë digjitale*. Bërja e një plani të shkurtuar rreth pozicionit ku ndodheni tani në digjitalizimin e proceseve dhe ku doni të arrini do ju për tre vite do të thotë që ju si biznes keni identifikuar problematikat dhe synimet, duke dhënë dhe

<sup>6</sup>Raporti i Transformimit Digjital të Biznesit të Vogël 2020

<sup>7</sup> <https://www.cisco.com/>

zgjdhjet e mundshme së bashku me instrumentat e realizimit të këtij rrugëtimi.

2. Hapi i dytë është dhënia përparësi e proceseve kritike të biznesit për tu automatizuar. Biznesi i vogël duhet që së bashku me udhërrëfyesin të identifikojë ato procese që kërkojnë ndërhyrje të menjehershme për tu digjitalizuar dhe automatizuar. Pasi ka arritur të realizojë këtë hap do e këtë më të thjeshtë të kalojë në hapat e tjerë.

3. Hapi i tretë: *vlerësoni dhe përmasat e duhura të teknologjive* në të cilat duhet të investohet. Ky është një hap që më tepër lidhet me mundësinë dhe aftësinë financiare të biznesit. Në këtë moment fillon kërkimin për platformat që i përshtaten natyrës së biznesit dhe proceseve që dëshiron ti implementojë. Pasi mbaron kërkimi i platform-ës/ave, biznesi vendos se cilën prej tyre do të zgjedhë nëse ka disa alternative në dispozicion. Zgjedhja është në buxhetin që ka vendosur të shpenzojë.

4. Hapi i katërt: *investoni në talent dhe aftësi digjitale*. Biznesi duhet të vazhdojë hapin tjetër atë të trajnimit të punonjesve që do duhet ta përdorin këto teknologji.

5. Hapi i pestë: *gjeni partnerin e duhur të teknologjisë* për rrugëtimin digjital. Ky hap mund të tejkalohet pasi në hapin e tretë ti je lidhur me kompaninë që do të asistojë në instalimin e platformës. Vetëm nëse trajimin e vetes dhe punonjësve për ta përdorur këtë teknologji nuk ta mundëson kompania që ke blerë platformën atëherë do të duhet të vazhdosh kërkimin për të gjetur një partner të ri që do të ofrojë asistencë si për trajnimin por edhe për mirëmbajtjen e programit/platformës digjitale që ke zgjedhur të implementosh në njësi.

6. Hapi i gjashtë: *vazhdoni me trendet dhe praktikat më të mira të industrisë*. Qëndrimi në një industri dhe të qenurit konkurrues është sfidë më vete. Kështu vazhdimisht do të duhet që të qëndrosh i informuar dhe azhornuar më të rejtat e fundit në industrinë ku bën pjesë. Vetëm në këtë mënyrë ti do përfitosh nga praktikat më të mira të konkurrenteve të tu.

7. Hapi shtatë: *thjeshtoni, filloni nga diku, mësoni dhe përshkallëzoni* biznesin. Biznesi i vogël stepet që të marrë risk më të lartë se mesatarja. Por duhet të filloni të mendoni seriozisht mbi digjitalizimin që të kaloni fazën e parë të përpjekjeve për të dalë nga e zakonshmja dhe rutina.

---

### *1.5.2 Si do të nxisë digjitalizimi rimëkëmbjen globale për bizneset e vogla?*

Rimëkëmbja globale e biznesit të vogël është e mundur dhe këtu një rol të rëndësishëm ka procesi i digjitalizimit.

- Një rimëkëmbje e fortë dhe e qëndrueshme globale është e mundur vetëm nëse bizneset e vogla mund të përshtaten me epokën e post-COVID-it, gjë të cilën shumë biznese në qarkun e Korçës dhe mbarë Shqipërisë po e realizojnë.
- Teknologjia digjitale do të nxisë rikuperimin për bizneset e vogla.
- Sistemet e pagesave në internet dhe të marketingut mund t'i ndihmojnë ata të arrijnë një bazë të re, globale të klientëve.

Biznesi i vogël do të mund të përfitojë financiarisht nëse do të jetë i aftë që të alternojë dhe përshtasë natyrën e vet të biznesit me platform-en/at të cilat e zhvillojnë më tej aktivitetin e tyre ekonomik. Kjo do t'u siguronte rimëkëmbje dhe stabilitet duke rikuperuar ato pjesë dhe sektorë që janë në faze rënieje.

Kështu bizneset do arrijnë që të krijojnë një bazë të dhënash për klientët e rinj dhe ekzistues nëpërmjet përdorimit të sistemeve të pagesave dhe marketingut, të cilat nuk kishin përdorur më parë. Nëse, secili nga bizneset përpiqet që të ndjekë rregullat e reja në zhvillimin më tej të aktiviteteve të biznesit atëherë, kjo do të ketë ndikim nëdy nivele:

- a) niveli mikroekonomik – biznesi siguron qëndrueshmëri dhe stabilitet financiar
- b) niveli makroekonomik – tërësia e bizneseve që operojnë në një mjedis digjital të avancuar do të nxisin së bashku rimëkëmbjen globale të kësaj kategorie biznesi.

### **1.6 Digjitalizimi si mjet sukse si për fuqizimin e bizneseve të vogla dhe të mesme**

Digjitalizimi, në kohën e sotme post moderne, konsiderohet si një ndër faktorët nxitës për suksesin në nivel mikroekonomik. Vënia në zbatim e platformave digjitale i krijon mundësinë bizneseve të vogla dhe të mesme të kenë akses në shërbime më të mira dhe më të specializuara. Këto biznese ndërkohë që i zgjerojnë aktivitetin në tregje të reja, kanë mundësi që mos

---

rrisin më tej kostot administrative. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë pengesë rritjeje likuiditetin dhe kapitalin human.

Nëse kthehemi në kohë, në periudhën para digjitalizimit të sistemeve të ndryshme, (private dhe shtetërore), kur këto ndërmarrje realizonin një eksport, (mallrat apo shërbimet dalin jashtë kufirit), do të duhej të plotësonin një sërë dokumentacioni për efekte procedurale që përkthehen në kohë dhe kosto më të lartë.

Sot, digjitalizimi dhe implementimi i sistemeve të reja, ka krijuar mundësitë që të ulë kostot operative dhe të rrisë ndjeshëm efikasitetin e financimit të tregtisë. Kështu, të dhënat që janë raportuar midis biznesit dhe institucioneve të ndryshme, mund të ofrojnë një mënyrë të re në të ardhmen për të evidentuar qëndrueshmërinë e një organizate nga një këndvështrim biznesi, duke e bërë më të lehtë për institucionet financiare të vlerësojnë aftësinë kreditore të një SME. Duket se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, e kanë neglizhuar dhe lënë në harresë fenomenin e digjitalizimit. Këto njësi ekonomike kanë patur një interes në rritje të aplikimit për të përfituar nga arritjet e teknologjisë digjitale për të përmirësuar produktet dhe shërbimet, duke anashkaluar blerjet dhe vëniet në zbatim të mjeteve digjitale për të përmirësuar realisht ato (Forum, Future Readiness of SMEs, Nentor 2022).

### **1.7 Zhvillimi i biznesit: si nxitet shitja nga marketing dhe PR-it**

Sfidat me të cilat përballen sot biznesi i vogël, me qëllim rritjen e të ardhurave nuk janë të njëjta me ato të dy dekadave më parë. Kjo do të thotë se për të qënë i suksesshëm në treg, një biznes, nuk mund të udhëhiqet nga rregulla të mëparshme.

Thuajse të gjitha aspektet e shoqërisë kanë ndryshuar, si rrjedhim edhe rregullat e të bërit biznes dhe fitimeve që rrjedhin prej tij, kanë pësuar ndryshime të mëdha. Jemi duke u ballafaquar me një lloj transformimi të të gjitha proceseve të jetës dhe vecanërisht të botës së biznesit.

Për një sipërmarrës, pronar biznesi ose punonjës i një organizate më të vogël, e rëndësishme është integrimi i marketingut dhe shitjet për të zhvilluar më tej biznesin. Në librin “Rregullat e reja të marketingut dhe PR-it”, autori Scott shprehet me disa këshilla konkrete drejtuesve të kompanive relativisht të mëdha. Ai e vë theksin tek mësimi i drejtuesve për të punuar me kolegët që merren me shitjet (Scott, 2021). Kjo, sepse marketingu tërheq vëmendjen e

---

gjithë personave që përbëjnë target-grupin që synohet. Shitësit, nëpërmjet përmbytjes, komunikojnë me klientët e mundshëm një e nga një.

Gjithashtu, rritja në nivel global e mjeteve të komunikimit, në këtë rast pajisjeve telefonike, ka ndikime domethënes tek tregtarët. Ky revolucion kompjuter-celular është vërtet i tillë pasi kushdo që posedon internet, është i lirë të lundrojë në rrjet dhe të mendojë për produktet dhe shërbimet që do përfitojë duke pasur në konsideratë buxhetin e biznesit dhe atë familjar.

## **1.8 Indekset si mënyra për klasifikuar dhe pozicionuar bizneset e vogla**

Në kuadër të digjitalizimit të bizneseve të vogla dhe të mesme janë përmbledhur indekse që përdoren si standart për të pozicionuar aktivitetin e njësisë ekonomike sipas indeksit të pjekurisë digjitale. Kjo ju mundëson jo vetëm të identifikoni fazën digjitale të kompanisë por edhe të përmirësoni pozicionin duke u mbështetur në katër tipe variablash: strategjia dhe organizimi; proceset dhe qeverisja; teknologjia e implementuar në biznes; njerëzit dhe aftësitë.

Fillimisht procedura fillon me identifikimin e dimensionit të pjekurisë digjitale për të vazhduar më pas me ecurinë dhe analizën e katër tipeve të këtij dimensionit.

### **1.8.1 Indeksi i pjekurisë digjitale të biznesit të vogël në mbarë botën:**

#### **Katër mjeshtëri**

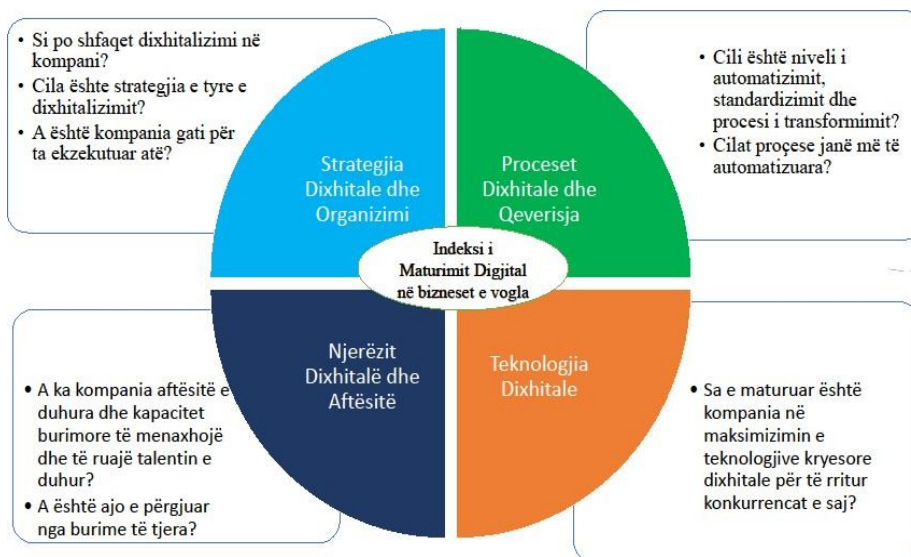
Dimensioni i indeksit të pjekurisë digjitale të biznesit të vogël përbëhet nga katër dimensione:

1. dimensionit i strategjisë dhe organizimi digjital;
2. dimensionit i proceseve dhe qeverisja digjitale;
3. dimensionit i teknologjisë digjitale;
4. dimensionit njerëzor dhe aftësite digjitale të tyre.

Çdo dimension synon një aspekt thelbësor të zotërimit digjital dhe mund të vlerësohet në mënyrë të pavarur si një masë e pjekurisë relative të një aspekti specifik të funksionalitetit dhe performancës së biznesit, duke ofruar objektiva për bizneset e vogla që të synojnë në udhëtimin e tyre të transformimit digjital.

---

Figura 3: Indeksi i pjekurisë digjitale të biznesit të vogël në mbarë botën: katër mjeshtëri



Burimi: [www.cisco.com](http://www.cisco.com) ; Përkthyer dhe përshtatur në shqip nga autorët.

Zhvillimi i procesit të digjitalizimit dhe studimi më tej i tij ka dalë në konkluzionin se ekzistojnë katër mjeshtëri të cilësuar si indekse të pjekurisë digjitale të biznesit të vogël në gjithë botën. Këto katër mjeshtëri janë:

1. Strategjia digjitale dhe organizimi – sipas kësaj mjeshtërie biznesi duhet të ketë parasysh tre pyetje:

- Si po shfaqet digjitalizimi në kompani?
- Cila është strategjia e tyre e digjitalizimit?
- A është kompania gati për ta ekzekutuar këtë strategji digjitale?

2. Proceset digjitale dhe qeverisja – sipas kësaj strategjie biznesi duhet të ketë parasysh dy pyetje:

- Cili është niveli i automatizimit, standartizimit dhe procesi i transformimit?
- Cilat procese janë më të automatizuara?

3. Teknologjia digjitale-sipas kësaj strategjie biznesi duhet të ketë parasysh pyetjen:



-Sa e maturuar është kompania në maksimizimin e teknologjive kryesore digjitale për të rritur konkurrencën?

4. Njerëzit digjitale dhe aftësitë - sipas kësaj strategjie biznesi duhet të ketëparasysh dy pyetje:

- A ka kompania aftësitë e duhura dhe kapacitetet burimore të menaxhojë dhe të ruajë talentin e duhur?

-A është ajo nën vëzhgimin e burimeve të tjera?

Biznesi i vogël në vendin tonë udhëzohet që ti vendosë në praktikë secilën nga dimensionet me qëllim që të ketë një pjekuri digjitale të krahasueshme me bizneset e vogla në botë.

#### **1.8.2 Fazat e klasifikimit të biznesit të vogël në mbarë botën sipas indeksit të pjekurisë digjitale:**

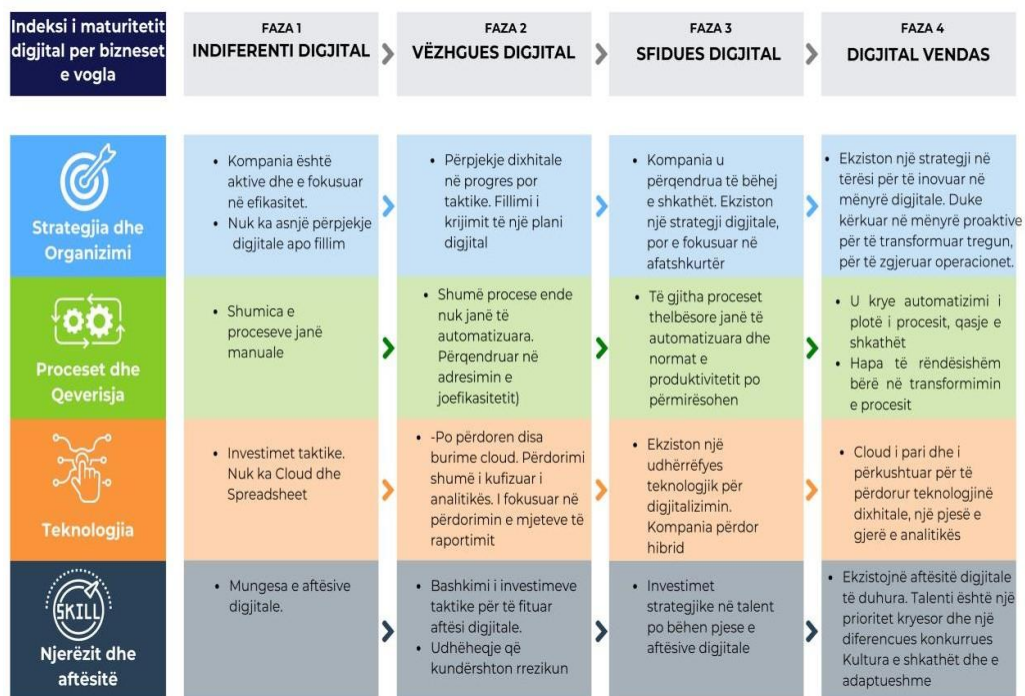
Ky indeksi i klasifikon bizneset e vogla në katër faza të pjekurisë digjitale, duke filluar me fazën më të hershme të: digjitali indiferent e deri te grupi më i avancuar i digjital vendas.

Matrica e ndërtuar më sipër, shërben për të orientuar dhe pozicionuar biznesin në fazat e pjekurisë digjitale. Për të klasifikuar biznesin e vogël se në cilën fazë të pjekurisë digjitale ndodhet duhen mbajtur parasysh katër tipe variablash:

- strategjia dhe organizimi;
- proceset dhe qeverisja;
- teknologjia e implementuar në biznes;
- njerëzit dhe aftësitë.



**Figura 4: Klasifikimi i biznesit të vogël në mbarë botën sipas indeksit të pjekurisë digjitale**



Burimi: [www.cisco.com](http://www.cisco.com); Përkthyer dhe përshtatur në shqip nga autorët.

Këto katër indekse bazike përcaktojnë qartësisht pozicionin se ku ndodhet biznesi i vogël. Duke identifikuar fazën, më pas biznesi duhet të përpiqet që të marrë masa për të avancuar më tej me fazën digjitalizuese. Kështu, nëse një biznes ka bërë përpjekje dhe sapo ka krijuar një plan digjital ai ka hartuar strategjinë dhe organizimin e fazës së dytë: vëzhgues digjital. Gjithashtu, biznesi duhet të vazhdojë të plotësojë edhe variablat e tjera. Nëse proceset i ka manuale, përpjekjet duhet të fillojnë në automatizimin e pjesshëm të tyre duke u përqendruar në proceset joefikase dhe gjetjen e mënyrave për t'i adresuar dhe zgjidhur nëpërmjet teknologjisë.

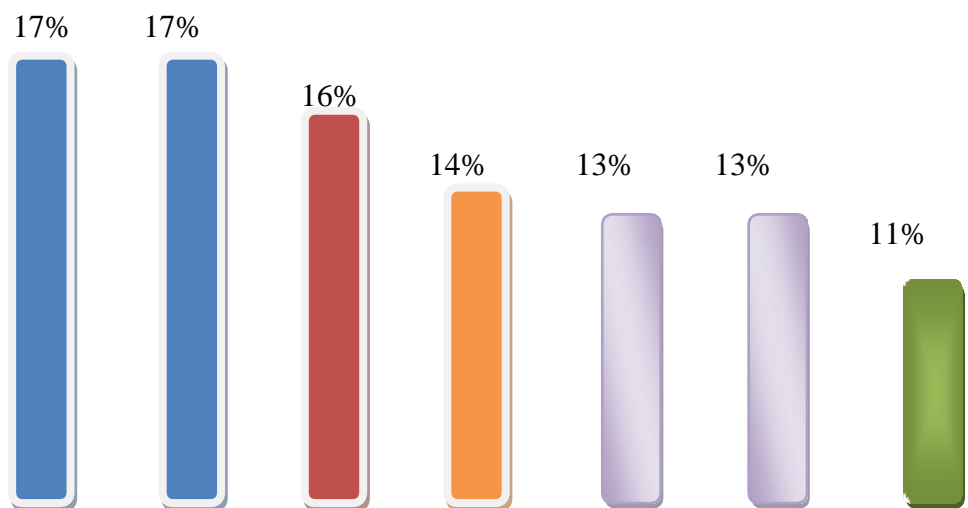
### 1.8.3 Prioritetet kryesore të digjitalizimit të bizneseve të vogla për muajt në vazhdimësi dhe ecurinë në të ardhme.

Është i njohur fakti se prioritetet kryesore të bizneseve të vogla në të gjithë rajonet, janë të përqendruara në digjitalizimin e biznesit të tyre për të përmirësuar operacionet e tyre të përgjithshme dhe ofrimin e shërbimeve, për

të arritur rritjen dhe zgjerimin e tregut dhe për të ofruar përvoja më të mira të klientit. Ndërsa biznesi i tyre stabilizohet, bizneset e vogla po kërkojnë të prezantojnë produkte dhe shërbime të reja dhe të zhvillojnë qëndrueshmëri dhe parashikueshmëri më të mirë financiare.

Grafiku më poshtë ilustron disa prioritete të kompanive të cilat mendojnë për digjitalizimin ato janë: përmirësimi i funksionimit dhe ofrimit të shërbimeve, rritja dhe zgjerimi i tregut, përvoja më e mirë e klientëve, përmirësimi i produkteve dhe shërbimeve të reja, qëndrueshmërinë dhe parashikueshmërinë financiare, marketingu dhe shitjet dhe burimi i talenteve dhe përvoja e punonjësve. Këto prioritete duhen mbajtur parasysh nëse biznesi i vogël dëshiron që të afrohet me teknologjinë inovative. Pothuajse pesha që duhet kushtuar nga ana e drejtimit për secilin prioritet të listuar lidhur me totalin, është e përafërt. Kështu lidhur me prioritetet kryesore të digjitalizimit të biznesit të vogël në të ardhmen e afërt, rëndësi më të madhe duhet ti kushtoni: përmirësimit të funksionimit dhe ofrimit të shërbimeve dhe rritjes dhe zgjerimit të tregut me 17%; përvojave më të mira të klientëve me 16 %; përmirësimit të produkteve dhe shërbimeve të reja me 14%; qëndrueshmërisë dhe parashikueshmërisë financiare si dhe marketingu dhe shitjet me të njëjtën përqindje 13 % dhe më pak përqindje burimi i talenteve dhe përvoja e punonjësve 11%.

**Figura 4: Prioritetet kryesore të digjitalizimit të bizneseve të vogla në të ardhmen**



Burimi: [www.cisco.com](http://www.cisco.com); Përkthyer dhe përshtatur në shqip nga autorët.

Mund të themi si përmbledhje që pronari i biznesit të vogël duhet ti marrë parasysh këto përparësi kur do fillojë të mendojë për digjitalizimin e njësisë, pasi do e ketë më të lehtë të integrojë pjeset e ndryshme të aktivitetit me njëra-tjetrën.

## **1.9 Teknologjia është fronti dhe qendra për të ardhmen e bizneseve të vogla**

Pjesa më e madhe e bizneseve të vogla tashmë, janë bërë më të varura nga teknologjia si pasojë e zhvillimeve të fundit të saj. Më shumë se një e treta (43%) presin që 11% -30% e biznesit të tyre të ishte digjital deri në vitin 2021, ndërkohë që një numër pothuajse i barabartë (45%) kanë prirje më të mëdha. Nisur nga ky fakt dhe nga takimet e realizuara me bizneset e vogla, konkretisht u sugjeruan disa zgjidhje për to:

### **1. Zgjidhja e problematikave që mund të hasen gjatë hapjes së një biznesi të vogël**

Kalimi i një biznesi pjesërisht apo plotësisht online, po bëhet prirja e kohëve të sotme. Këtu, duhet të kemi parasysh që kur konsumatorëve u ofrohet produkti apo shërbimi, duhet të specifikohen qartë dhe saktë cilësitë e tij, në mënyrë që midis produktit reklamuar dhe produktit që konsumatori do të sigurojë, të ketë përshtatshmëri totale. Kjo vlen edhe për shërbimet që mund të ofrohen përmes platformave të ndryshme online.

Njohja me sfidat dhe risqet e një biznesi të vogël, na çon në daljen e disa përfundimeve. Por si mund t'i kalojmë këto sfida dhe risqe me lehtë, si ta bëjmë më të thjeshtë dhe me më pak humbje hapjen e një biznesi të vogël?<sup>8</sup>

*Së pari*, duhen ide të qarta mbi llojin e biznesit të ri. Cfarë produkti ose shërbimi do t'u ofrohet tregut? Pra duhet të keni një ide të qartë dhe të mirë menduar biznesi.

*Së dyti*, duhet bërë një studim i tregut, si është kërkesa e klientëve për këtë produkt, a pritjet që ai të jetë i suksesshëm? Për këtë, ju duhet të keni informacion mbi biznese të të njëjtit format ose të ngjashme, të zhvilluara në qarkun e Korçës ose në zona të tjera, në mënyrë që të bëhet çdo parashikim i mundshëm për ecurinë e biznesit.

---

<sup>8</sup>Informacion i përmbledhur nga autorët, dale nga takimet dhe diskutimet konkrete nga projekti kërkimor.

---

*Së treti*, nevojitet një plan i mirë biznesi. Duhet menduar për rrjedhën e punës dhe se si do të menaxhoni aktivitete të rëndësishme duke përfshirë menaxhimin e fluksit të parave, punën me furnitorët dhe shitësit, trajnimin e stafit dhe ofrimin e vazhdueshëm të shërbimeve ose produkteve me cilësi të lartë. Duke patur një strategji të vendosur dhe të përcaktuar që në fillim, ju do të jeni në një pozicion më të mirë për të menaxhuar biznesin në një periudhë më të gjatë, për të përballuar biznesin me konkurrencën dhe për të qenë më të përgatitur për një gamë të gjerë skenarësh optimiste dhe pesimiste.

*Së katërti*, krijimi një strategjie të mirë marketingu: Për të tregtuar biznesin dhe për të tërhequr vëmendjen e konsumatorit, duhet të zhvillohet një strategji e plotë marketingu. Përdorimi i kanaleve të ndryshme të marketingu si mediat sociale, marketingu i përmbajtjes, SEO dhe reklamat në internet për të arritur në mënyrë efektive audiencën esyuar.

*Së pesti*, nevojitet një staf pune me njerëz të talentuar dhe profesionistë të fushës. Trajnimet e vazhdueshme të stafit do të mund të formojnë një staf të përkushtuar dhe që veprojnë me profesionalizëm.

*Së gjashti*, nëse biznesi, ekziston në atë zonë në të cilën do të ushtrojë aktivitetin biznesi i ri, duhet menduar për risitë dhe të veçantat e produktit a shërbimit që mund të ofrohet. Pra biznesi duhet të diferencojë aktivitetin e vet për të krijuar një emër të mire në treg. Kështu, i duhet dhënë paraprakisht përgjigje pyetjes se: Përse një konsumator a klient duhet të blejë një produkt a shërbim tek ky biznes im?

*Së shtati*, të qenit koherentë dhe të përditësuar me zhvillimet dhe arritjet e teknologjisë. Përgjatë kohës së pandemisë, shumë biznese ofruan shitjen e produkteve dhe shërbimeve të tyre online. Kjo mënyrë e të bërit biznes u krijoi shumë lehtësira konsumatorëve. Për këtë arsye, shitja e produkteve përmes platformave të ndryshme online, vazhdon të ketë vazhdimësi edhe në ditët e sotme pikërisht për shkak të lehtësirave më të cilat u familjarizuan konsumatorët.

*Së fundi*, monitorimi dhe përshtatja. Këtu përfshihen: monitorimi i vazhdueshëm i performancës të biznesit, reagimet e klientëve dhe tendencat e industrisë. Përshtatja dhe përmirësimi i strategjive të përzgjedhura, do të luajnë një rol të rëndësishëm në treg, i cili pritët të jetë konkurrues, duke përmbushur nevojat në zhvillim të të gjithë klientëve.

---



*Burimi: Foto nga seminari informues mbi rolin e digitalizimit të biznesit të vogël, qarku Korçë, datë 17 Nëntor 2023.*

## KAPITULLI 2: UDHËZIME PËR PËRDORIMIN E PLATFORMAVE DIGJITALE PËR BIZNESET E VOGLA

Ky kapitull fillon me një pasqyrim të disa hapave specifike të cilat rekomandohen të ndiqen për të filluar një biznes të ri por që vlejnë shumë edhe për bizneset ekzistuese që operojnë në treg. Këto hapa shoqërohen me platformën konkrete, të cilat sugjerohen të përdoren së bashku me hapat digjitale që duhet të ndiqen konkretisht duke u nisur nga natyra e biznesit, industria etj.

Përpara se bizneset të vendosin se cila/cilat platforma do venë në zbatim, ata duhet të realizojnë paraprakisht një analizë të nevojave të biznesit (kosto-përfitim), të bashkërenduar me planin e biznesit dhe strategjinë afatgjatë të zhvillimit të biznesit (opsionale nëse e kanë një strategji). Në vijim listohen disa faqe interneti (uebsajte) më të mira të tregtisë elektronike biznes-me biznes (B2B), të cilat janë të përshtatura për bizneset e vogla për vitin 2024.

Në këtë kapitull paraqiten gjithashtu disa rekomandime të cilat janë të efektshme vetëm për disa lloje biznesesh që së fundmi, konsiderohen si bizneset më të suksesshme.



*Burimi: Grupi SMB, trendet e transformimit digjital, 2021*

---

## 2.1 Hapat specifike për të filluar një biznes duke përdorur platforma konkrete

Për bizneset që nisin rrugën e digjitalizimit, ka disa hapa të thjeshta për të filluar. Për shembull, krijimi i një faqeje në internet, përdorimi i rrjeteve sociale, dhe përdorimi i aplikacioneve të thjeshta.

Le të shohim disa hapa specifik duke përdorur platforma konkrete dhe shembuj të aplikueshëm:

### 1. Krijoni një Biznes të Vogël Online:

- **Platforma Konkrete:** Shopify, WooCommerce (për WordPress), Etsy (për produkte unike).
- **Hapat Konkrete:**
  - Regjistrohuni në një platformë e-commerce si Shopify.
  - Zgjidhni një temë dhe personalizoni dyqanin tuaj.
  - Shtoni produkte dhe përcaktoni çmimet.
  - Implementoni shërbimet e pagesave online, si PayPal apo Stripe.
  - Filloni promovimin nëpërmjet mediave sociale dhe rrjetit të afërm.

### 2. Krijoni një Blog ose Faqe Në Internet:

- **Platforma Konkrete:** WordPress, Blogger.
- **Hapat Konkrete:**
  - Regjistrohuni për një llogari në një platformë blog-u si WordPress.
  - Zgjidhni një temë dhe krijoni postime interesante dhe cilësore.
  - Përdorni SEO për të optimizuar postimet dhe të rritni vizibilitetin në motorët e kërkimit.
  - Ndani postimet në rrjetet sociale dhe lidhuni me komunitetin.

### 3. Filmoni dhe Ndani Videon në YouTube:

- **Platforma Konkrete:** YouTube.
  - **Hapat Konkrete:**
-



- Krijoni një kanal në YouTube dhe personalizoni profilin tuaj.
- Përgatituni për videot dhe përdorni softëare të përshtatshëm për montazh.
- Optimalizoni titujt dhe përshkrime për motorët e kërkimit.
- Ndani video në një orar të rregullt dhe ndani ato në rrjetet sociale.

#### 4. Nisni një Kurs Online:

- **Platforma Konkrete:** Udemy, Teachable, Coursera.
- **Hapat Konkrete:**
  - Identifikoni një fushë ku keni ekspertizë.
  - Regjistrohuni në një platformë kursesh online si Teachable.
  - Krijoni përmbajtje e mësojeni (video, materiale të shkruara).
  - Promovoni kurset nëpërmjet rrjeteve sociale dhe forumeve relevante.

#### 5. Përfitoni nga Tregu i Pasurisë së të Dhënave (Data Entry):

- **Platforma Konkrete:** Upëork, Freelancer.
- **Hapat Konkrete:**
  - Krijoni një llogari në një platformë freelance si Upëork.
  - Identifikoni projekte data entry dhe ofertoni për to.
  - Përshkruani eksperiencën dhe aftësitë tuaja në profilin tuaj.
  - Komunikoni me punëdhënësin dhe dorëzoni punën brenda afatit të caktuar.

#### 6. Organizoni një Webinar ose Kurs Online Live:

- **Platforma Konkrete:** Zoom, WebEx.
- **Hapat Konkrete:**
  - Planifikoni temën dhe orën e webinarit tuaj.
  - Përdorni një platformë si Zoom për të organizuar webinarin tuaj.
  - Promovoni eventin në rrjete sociale dhe përdorni të ftuar për të rritur pjesëmarrjen.
  - Përgatituni mirë dhe sigurohuni që të keni materiale të cilësuar.

Këto janë disa shembuj konkrete të hapa që mund të ndiqni duke përdorur platforma specifike për të filluar një aktivitet ose projekt. Kujdesuni për të

identifikuar fushën dhe platformën që përshtaten më së miri me interesat dhe aftësitë tuaja.

## 2.2 Platformat që bizneset e vogla përdorin nisur nga natyra e biznesit

Ka shumë platforma të përdorura për digjitalizimin dhe zhvillimin e bizneseve të vogla dhe të mesme (SME). Zgjedhja e një platforme varet nga nevojat specifike të biznesit tuaj. Këtu janë disa nga platformat më të njohura dhe të përdorura në këtë fushë:

### 1. Salesforce:

- **Për Çfarë është Mirë:** Salesforce është një platformë e përshtatshme për menaxhimin e marrëdhënieve me klientët (CRM), e cila ofron zgjidhje të përshtatshme për bizneset e vogla dhe të mesme.
- **Avantazhet:** CRM i fuqishëm, automatizimi i shitjes, analiza e të dhënave të klientëve.

### 2. Shopify:

- **Për Çfarë është Mirë:** Shopify është një platformë e njohur e tregtisë elektronike, e cila është e përshtatshme për bizneset që duan të fillojnë ose të rrisin një biznes online.
- **Avantazhet:** Krijimi i dyqanit online me lehtësi, shërbime të integruara të pagesave, përshtatshmeri e lartë.

### 3. QuickBooks:

- **Për Çfarë është Mirë:** QuickBooks është një platformë financiare dhe kontabiliteti e krijuar për biznese të vogla.
- **Avantazhet:** Menaxhimi i lehtë i financave, monitorimi i faturave, raportet financiare të përshtatshme.

### 4. Google Workspace (më parë Google G Suite):

- **Për Çfarë është Mirë:** Google Workspace ofron një sërë aplikacionesh të biznesit, duke përfshirë Gmail, Drive, Calendar, Docs, etj.
  - **Avantazhet:** Bashkëpunimi online, përdorimi i dokumenteve në kohë reale, e-mail i përshtatshëm për biznes.
-

## 5. Microsoft 365:

- **Për Çfarë është Mirë:** Microsoft 365 ofron një suitë të plotë të aplikacioneve dhe shërbimeve të zyrës, duke përfshirë Word, Excel, PowerPoint, Teams, etj.
- **Avantazhet:** Bashkëpunimi i mirë në një ambient të sigurt, përdorimi i aplikacioneve të njohura të zyrës.

## 6. HubSpot:

- **Për Çfarë është Mirë:** HubSpot është një platformë e integruar e marketingut dhe shitjeve që përdoret nga shumë biznese të vogla dhe të mesme.
- **Avantazhet:** Automatizimi i marketingut, menaxhimi i lidhjeve me klientët, raportimi i performancës.

## 7. Trello:

- **Për Çfarë është Mirë:** Trello është një platformë e menaxhimit të projekteve me tabla, listat, dhe kartat.
- **Avantazhet:** Organizim vizual i projekteve, lehtësi në përdorim, bashkëpunim i përmirësuar.

## 8. Mailchimp:

- **Për Çfarë është Mirë:** Mailchimp është një platformë e marketingut të e-mail-it dhe automatizimit të marketingut.
- **Avantazhet:** Krijimi i fushatave të marketingut të email-it, analiza e performancës, automatizimi i proceseve të marketingut.

Këto janë vetëm disa nga platformat e njohura dhe të përdorura, por ka shumë më tepër në treg që ofrojnë shërbime të ndryshme për digjitalizim dhe zhvillim të bizneseve të vogla dhe të mesme. Rekomandohet të kryeni një analizë të hollësishme të nevojave tuaja përpara se të zgjidhni platformën më të përshtatshme për biznesin tuaj.

---

### 2.3. Uebsajt-et më të mira të tregtisë elektronike, biznes-me-biznes të përshtatura për bizneset e vogla për vitin 2024 dhe në vazhdim.

Blerjet online po lulëzojnë. Falë dyqaneve elegante të shitjes me pakicë elektronike dhe sistemeve të avancuara të pagesave në internet, gjithnjë e më shumë klientë po i drejtohen internetit për të blerë produkte dhe shërbime. Por rritja e tregtisë elektronike nuk ka ndryshuar vetëm mënyrën se si individët blejnë. Gjithashtu ka ndryshuar mënyrën se si blerësit e biznesit marrin mallrat e tyre.

Shitjet online biznes-me-biznes (B2B)<sup>9</sup> u rritën me 8% në tremujorin e parë të 2023, dhe që nga viti 2022, gati dy të tretat e kompanive biznes-me-biznes ofrojnë shitje në internet. Shumë biznese në internet bashkëpunojnë me faqet e internetit të tregtisë elektronike biznes-me-biznes me veçori të krijuara posaçërisht për të thjeshtuar procesin e tyre të blerjes.



Burimi: Foto marrë nga platforma Shopify: <https://www.shopify.com>

Në vijim do të gjeni gjashtë faqet e internetit ku lehtësohet tregtia elektronike e bizneseve me njëra-tjetrën. Këto uebsajte duhen studiuar shumë mirë nga ana e biznesit për ta përshtatur mirë me produktet apo shërbimet që do ofrojnë.

---

<sup>9</sup>Biznes-me-biznes, ose B2B, i referohet tregtisë ndërmjet dy bizneseve dhe jo ndërmjet një biznesi dhe një konsumatori individual.

---

### *2.3.1 Gjashtë faqet e internetit të njohura të tregtisë elektronike biznes-me-biznes*

Zgjedhja e platformës së duhur të faqes në internet të tregtisë elektronike biznes-me-biznes për biznesin tuaj varet nga modeli i biznesit tuaj, audienca e synuar, buxheti i teknologjisë dhe veçoritë dhe integrimet që ju nevojiten. Pesë ofruesit e mëposhtëm janë të njohur me pronarët e bizneseve të vogla për fleksibilitetin, efektivitetin e kostos dhe gamën e shërbimeve:

1. Shopify
2. Alibaba
3. Biznesi në Amazon
4. Mercateo
5. WooCommerce
6. Adobe Commerce

Le ti shikojmë me detaje secilën prej tyre:

#### 1. Shopify

Përdoruesit e Shopify në planin Shopify Plus mund t'u shesin klientëve dhe llogarive me shumicë nga i njëjti dyqan. Ai ofron personalizim unik për çdo klient, që do të thotë se klientët tuaj me shumicë mund të kenë një përvojë të përshtatur për ta, nevojat e tyre dhe çmimin e tyre.

Shopify Plus ofron:

- Profilet e personalizueshme të klientëve, me flukse unike të arkëtimeve për çdo klient
- Mundësia për të vendosur lista çmimesh me porosi për blerës ose llogari të ndryshme
- Përshtatje dhe zgjerueshmëri pothuajse e pafundme përmes Shopify App Store
- Mundësia për të vendosur kushtet e pagesës për secilën llogari.

#### 2. Alibaba

Alibaba është një treg në internet dhe një faqe interneti e tregtisë elektronike biznes-me-biznes me qendër në Kinë. Alibaba ofron lëndë të para dhe

---

produkte të gatshme për blerësit në industri të shumta. Kështu, Alibaba është shpesh një zgjedhje për bizneset e vogla dhe të mesme që shesin në tregjet e huaja dhe marrin pjesë në tregtinë ndërkufitare.

Alibaba u ofron shitësve lista produktesh falas për 30 ditë dhe anëtarët marrin një vitrinë dhe faqe produkti. Këta shitës mund të zgjedhin midis disa llojeve planesh: një plani standard, një plani të zgjeruar ose një plani premium (me plane të nivelit më të lartë që ofrojnë rritje të shpenzimeve për reklamat e fjalëve kyçe dhe shërbime të përmirësuara të menaxhimit të llogarisë). Alibaba ofron gjithashtu shtesa premium, si ari dhe furnitorë të verifikuar, të cilët lejojnë përkatësisht 10 dhe 40 ekspozita produktesh, si dhe përfshijnë shërbime shtesë të tilla si: mbështetje për kërkimin dhe zhvillimin si dhe kontrollin e cilësisë së produktit/ shërbimit.

Plani standard i Alibaba-s kushton 3,500 dollarë në vit dhe vjen me:

- Publikime të pakufizuara të produkteve
- Dyqane në internet
- Tabela e analitikës
- CRM të integruar
- Të dhënat për fjalë kyçe
- Aftësia për të pranuar dhe përgjigjur kuotave
- Çmimet me shumicë

### 3. Biznesi në Amazon

Amazon është një treg në internet dhe platforma më e madhe e tregtisë elektronike në SHBA. Faqet e Amazon shohin mbi 2.3 miliardë vizita në muaj - dhe Amazon Business ka një milion llogari klientësh, mbi 150,000 shitës dhe më shumë se 10 miliardë në shitje vjetore.

Business Amazon (e gjeni me emërtim të tillë) ofron llogari me shumë përdorues, opsione miratimi dhe pagesë me faturë. Ashtu si Alibaba, Amazon furnizon industri të shumta dhe ofron një vitrinë në internet dhe faqe produktesh.

Ndërsa Amazon Business Prime Duo është falas për një llogari nëse tashmë keni një anëtarësim personal në Prime. Ju gjithashtu mund të paguani 179 dollarë në vit për deri në tre përdorues në Amazon Essentials. Planet e vogla, të mesme dhe të ndërmarrjes janë 499 dollarë, 1,299 dollarë dhe 10,099

---

dollarë në vit, përkatësisht. Planet e nivelit më të lartë marrin më shumë llogari dhe veçori përdoruesish.

Planet vijnë me disa forma të tilla si: pagesa me faturë, miratimi i rrjedhës së punës, llogaritë me shumë përdorues, grupet e klientëve, rrjeti i përmbushjes, dyqane online, çmimi me shumicë, paneli virtual dhe analiza e të dhënave të produktit, aftësia për të pranuar dhe për t'iu përgjigjur kuotave, rirenditje automatike

#### 4. Mercateo

Mercateo është një platformë prokurimi për tregti elektronike që shet produkte nga furnitorë të verifikuar. Ai ka selinë në Mynih në Gjermani dhe aktualisht nuk është i disponueshëm për bizneset ose shitësit amerikanë.

Ndryshe nga tregjet si Amazon dhe Alibaba, të cilat u kërkojnë pronarëve të bizneseve të vendosin vitrina biznes-me-biznes në faqet e tyre, Mercateo lidh katalogët e furnitorëve drejtpërdrejt me ndërfaqen e tij të centralizuar, duke i lejuar bizneset të shesin produkte pa ngritur një dyqan online. Pra shihen si një mundësi më e mirë por vetëm kufizohen në shtetin e Gjermanisë.

Mercateo ju ofron:

- ✓ Anëtarësime falas në furnizime
- ✓ Çmimi i kontratës për biznesin specifik
- ✓ Opsionet me një kreditues të vetëm
- ✓ Analiza dhe raportime

#### 5. WooCommerce

WooCommerce është një tjetër platformë e tregtisë elektronike me burim të hapur dhe një shtojcë tregtare e destinuar për faqet e internetit të WordPress.

WooCommerce mbështet dyqanet në internet, ofron një aplikacion celular dhe pranon forma të shumta pagese. Ndryshe nga platformat Amazon Business dhe Alibaba, WooCommerce nuk pret vitrina individuale brenda një tregu më të madh, përkundrazi integrohet me WordPress dhe ju lejon të krijoni dyqane të veçanta online.

WooCommerce është me burim të hapur, që do të thotë se shtojca kryesore është pa pagesë. Zgjerimi biznes-me-biznes ka një kosto 149 dollarë në vit. WooCommerce biznes me biznes ka disa forma të tilla: grupet e klientëve;

---

zbritje të bazuara në vëllim; çmimet me shumicë; menaxhimi i avancuar i taksave dhe i transportit; integrimi i WordPress-it; rivendosja automatike e proçeseve.

## 6. Adobe Commerce (më parë Magento)

Ashtu si WooCommerce, Adobe Commerce (i njohur më parë si Magento) është një platformë e-commerce me burim të hapur. Platforma ofron produkte dhe shërbime të ndryshme, duke përfshirë dyqanet online, menaxhimin e inventarit dhe mbështetjen e përbushjes.

Oferta e fokusuar në biznes me biznes e platformës përfshin: llogaritë e kompanisë dhe grupet e klientëve, portalet e klientëve të vetëshërbimit, flukset e blerjes së punës, opsionet e shtyra të pagesës, analiza të avancuara, rirenditje automatike përmes një zgjerimi në biznes.

shopify Solutions Pricing Resources What's new Log In Start free trial

## Start selling with Shopify today

Try Shopify for free, and explore all the tools and services you need to start, run, and grow your business.

Start free trial

Latest Articles Start a Business Write a Business Plan Free Business Tools Print on Demand Affiliate Marketing

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

Burimi: Foto marrë nga <https://www.shopify.com>



## 2.4 Disa nga llojet e bizneseve që konsiderohen si më të suksesshme kohët e fundit

Përpara se të hapësh një biznes dhe të zhvillosh idenë e biznesit, sugjerohet që të informohesh paraprakisht se cilat trendet më të fundit të të bërit biznes. Kjo praktikë të ndihmon shumë në formësimin e idesë dhe realizimin e saj në mënyrën më efektive.

Kështu më poshtë do të gjeni disa lloje biznesesh të cilat konsiderohen të suksesshme dhe kanë mundësi që të nxirrni fitime.

### 1. Tregtia elektronike ( E-commerce) dhe shitja me pakicë në internet

Rritja e teknologjisë digjitale dhe ndryshimi i sjelljes së konsumatorëve e kanë bërë tregtinë elektronike dhe shitjen me pakicë në internet një nga sektorët më fitimprurës të biznesit. Krijimi i një dyqani në internet ju lejon të arrini një bazë globale klientësh, të përfitoni nga komoditeti i blerjeve në internet dhe të përdorni strategjitë e synuara të marketingut. Kërkoni produkte në trend, krijoni rrjete të forta furnizuesish dhe investoni në dizejimin e uebsajteve miqësore për përdoruesit dhe sistemet e sigurta të pagesave për të maksimizuar suksesin.

### 2. Produkte të qëndrueshme dhe miqësore me mjedisin

Me rritjen e ndërgjegjësimit mjedisor dhe të pasurit të një ekonomie të gjelbër “green economy”, konsumatorët po kërkojnë alternativa të qëndrueshme dhe miqësore me mjedisin. Fillimi i një biznesi që fokusohet në produkte të qëndrueshme, të tilla si sende shtëpiake të ripërdorshme, kujdes organik të lëkurës ose zgjidhje paketimi miqësore me mjedisin, mund të jetë shumë fitimprurës. Prandaj sugjerohet që të siguroni transparencë në proceset tuaja të burimit dhe prodhimit, të theksoni përfitimet mjedisore të produkteve tuaja dhe të angazhoheni në fushata marketingu me ndikim për të tërhequr konsumatorë të ndërgjegjshëm për mjedisin.

### 3. Marketingu dhe Konsulenca Digjitale

Në epokën digjitale, bizneset po mbështeten gjithnjë e më shumë në strategjitë efektive të marketingut në internet. Nëse keni ekspertizë në marketingun digjital, merrni parasysh krijimin e një firme konsulence për të ndihmuar kompanitë të optimizojnë praninë e tyre në internet. Ofroni shërbime të tilla si menaxhimi i mediave sociale, optimizimi i motorëve të kërkimit (SEO), krijimi i përmbajtjes dhe reklamimi digjital. Qëndroni të përditësuar me

---

trendet dhe mjetet e industrisë, ndërtoni një portofol të fortë dhe vendoseni veten si një autoritet i besuar në hapësirën e marketingut digjital.

#### 4. Rinovimi i shtëpisë dhe dizajni i brendshëm

Ndërsa pronarët e shtëpive kërkojnë të përmirësojnë hapësirat e tyre të jetesës, industria e rinovimit të shtëpive dhe dizajnit të brendshëm vazhdojnë të lulëzojnë. Fillimi i një biznesi në këtë sektor, qoftë si kontraktor, dizenjator i brendshëm ose specialist i skenës në shtëpi, mund të jetë shumë fitimprurës. Zhvilloni një rrjet të fortë furnizuesish dhe kontraktuesish, qëndroni të përditësuar mbi tendencat më të fundit të dizajnit dhe ofroni shërbime të jashtëzakonshme ndaj klientit për të krijuar një reputacion pozitiv në industri.

#### 5. Zgjidhjet e punës në distancë

Kalimi drejt punës në distancë ka krijuar një kërkesë për bizneset që plotësojnë nevojat e punëtorëve në distancë. Merrni parasysh fillimin e një biznesi që ofron mjete pune në distancë, softuera produktivë ose hapësira bashkëpunimi. Për më tepër, ofrimi i shërbimeve të asistentëve virtualë, programeve të trajnimit në internet ose zgjidhjeve të menaxhimit të ekipit në distancë mund të jenë opsione të zbatueshme. Prandaj sugjerohet që të qëndroni në krah të tendencave të punës në distancë, përshtatni ofertat tuaja për nevojat specifike të punëtorëve në distancë dhe jepni përparësi fleksibilitetit dhe komoditetit.

#### 6. Bizneset ushqimore të personalizuara dhe të veçanta

Me rritjen e konsumatorëve të ndërgjegjshëm për shëndetin dhe entuziastëve të ushqimit, bizneset e personalizuara dhe të veçanta të ushqimit po lulëzojnë. Shembuj tipikë mund të jenë: fillimi i një furre të specializuar, shërbimi i ofrimit të vakteve pa gluten ose një restoranti me bazë bimore mund të jetë shumë fitimprurës. Prandaj sugjerohet që të: përqendroheni në profilet unike të shijes, përbërësit cilësorë dhe përvojat e personalizuara të klientit.

#### 7. Konsulencë teknologjike dhe zgjidhjet

Ndërsa teknologjia vazhdon të përparojë, bizneset kërkojnë udhëzime ekspertësh për të lundruar në peisazhin digjital. Fillimi i një biznesi konsulence teknologjike mund të jetë një sipërmarrje fitimprurëse. Prandaj sugjerohet që nëse do jeni të pozicionuar si biznes që do të jepni asistencën tuaj në fushën teknologjike duhet të: ofroni shërbime të tilla si konfigurimi i infrastrukturës së teknologjisë së informacionit, zgjidhjet e sigurisë kibernetike ose zhvillimi i softuerit. Gjithastu sugjerohet që ju: të qëndroni të përditësuar mbi teknologjitë në zhvillim dhe praktikatat më të mira të industrisë,

---

të ndërtoni partneritete të forta me ofruesit e teknologjisë si dhe të ofroni zgjidhje të përshtatura për të adresuar nevojat specifike të bizneseve.

#### 8. Krijoni produkte digjitale ose kurse online nëpërmjet internetit

Produktet digjitale si muzika, kurset, podcastet dhe shabllonet janë unike në këtë listë të ideve të biznesit të vogël me investime të ulëta. Ndryshe nga të tjerët, ato nuk janë të prekshme. Nuk ka kosto të përsëritura prodhimi ose transporti për t'u shqetësuar, kështu që marzhet tuaja mund të mbeten të larta, duke e bërë atë një gjë tjetër pa mend për të qenë një nga bizneset më të mira për të filluar. Prandaj për të pasur sukses mënyra më e mire që sugjerohet është: të zbuloni se çfarë e bën një produkt të mirë digjital. Çfarë është aq e dobishme sa njerëzit janë të gatshëm të paguajnë për ta shkarkuar atë?

Për ti dhënë përgjigje pyetjes mund të thuhet se ekzistojnë variante nga më të ndryshmet. Kështu përgjigjet variojnë nga ritmet origjinale instrumentale deri te fotot e aksioneve që mund të licencohen për krijues të tjerë deri te produktet dhe shabllonet e informacionit që i ndihmojnë njerëzit të rrisin grupet e tyre të aftësive në një fushë të caktuar.

Prandaj nëse ju keni një talent që mund të shndërrohet në një produkt digjital, mendoni ta pakëtoni atë në një rrjedhë të re që nuk është shpikur ose nuk ka ekzistuar më parë për të nxjerrë të ardhurat që keni parashikuar nga ky lloj biznesi.

#### 9. Krijimi i një biznesi printimesh sipas kërkesës

Është një ndër tipet më të përhapura të biznesit vitet e fundit në vendin tone. Personalizimi i një objekti me iniciale ose foto dhe shitja e tyre online pa pasur të nevojshme hapjen e një biznesi fizik konsiderohet ide biznesi inovatore dhe lehtësisht e pranueshme në tregun kompetitiv. Kështu printimi sipas kërkesës është një ide e shkëlqyer biznesi me kosto të ulët, sepse kërkon investim fillestar minimal dhe praktikisht asnjë menaxhim ose ruajtje të inventarit.

Ju mund t'i shisni produktet tuaja në tregjet ekzistuese ose të ndërtoni faqen tuaj të internetit, varet tërësisht nga ju. Ndërsa rritni biznesin tuaj, shitjet do të rriten për produktet që tashmë po shisni, duke gjeneruar gjithnjë e më shumë të ardhura.

Kur filloni një biznes printimi sipas kërkesës, porosia juaj e parë e biznesit duhet të jetë gjetja e një furnizuesi të besueshëm dhe të qëndrueshëm të printimit sipas kërkesës për partneritet.

---



Burimi: [www.gelato.com](http://www.gelato.com)

### *Freelancing.*

Freelancing i lejon individët të krijojnë një orar fleksibël që funksionon për jetën e tyre dhe t'u ofrojnë aftësitë e tyre klientëve me të cilët dëshirojnë të punojnë. Si një profesionist i pavarur, ju mund të vendosni se sa punë do të merrni, kur dhe ku punoni dhe sa shpejt do të rritet biznesi juaj.

Për shkak të kësaj, kostot e fillimit për një biznes të pavarur janë mjaft të ulëta. Ju mund të krijoni një faqe interneti për të tregtuar biznesin tuaj ose për të promovuar shërbimet tuaja nëpërmjet mediave sociale ose uebsajt-eve të ndryshme.

Disa ide të biznesit të pavarur të marketingut digjital:

- Blogimi
- Fotografi ose redaktim fotografish
- Dizajn grafik
- Shërbimet e menaxhimit të mediave sociale
- Marketingu me email
- Përmbytja e faqes në internet
- Konsulencë biznesi

Këto ide biznesi janë fjala e fundit e teknologjisë së informacionit që duhen përdorur në praktikën e përditshme të biznesit, pavaresisht natyrës apo industrisë në të cilën bën pjesë. Zbatuesit e këtyre ideve duhet me patjetër të

---

trajnohen veten apo stafin, lidhur me programet specifike që duhet të përdorin për blogerimin, dizajnin, përdorimin e uebsajteve të ndryshme apo edhe nëse duan të hapin një konsulence online për bizneset.

### *1. Të shesësh artin tënd.*

Kostot e fillimit janë jashtëzakonisht të ulëta për shitjen e artit sepse shumë nga pjesët, imazhet dhe dizajnet tuaja janë krijuar tashmë dhe gati për t'u shitur.



Burimi: [www.gelato.com](http://www.gelato.com)

Ju mund të shesni vepra arti origjinale ose të skanoni ose fotografoni artin tuaj dhe të krijoni veshje unike dhe produkte të tjera me dizajnet dhe imazhet tuaja të printuara.

Pavarësisht nëse qëndroni brenda një ideje të caktuar ose zgjeroni artin tuaj për t'u kujdesur për një audiencë të gjerë, shitja e artit është një nga idetë më fitimprurëse të biznesit për krijuesit dhe artistët.

### *2. Filloni një biznes bukurie*

Industria e bukurisë me të vërtetë e kaloi pandeminë dhe vrulli vazhdon të rritet. Hulumtimi ynë tregon se 55% e themeluesve të biznesit të shëndetit dhe bukurisë raportuan se ishin të kënaqur me performancën e biznesit gjatë gjithë pandemisë dhe më gjerë. Bizneset që shesin online dhe ofrojnë shërbime të ndryshme shpërndarjeje do të vazhdojnë të fitojnë.

---

Disa ide produktesh me kërkesë të lartë janë:

- Produkte të kujdesit personal si sapun duarsh dhe dezinfektues
- Rituale të spa në shtëpi si maskat për fytyrën
- Teknologji bukurie si pajisje masazhi, pasqyra inteligjente dhe frigoriferë kozmetikë

Këto janë vetëm disa shembuj të cilat konsiderohen më të thjeshta për të patur sukses, por në varësi të zonës, duhen parë dhe ide të tjera zhvillimi.

Duke parë këto shembuj, vihet re që në të gjitha përmendet përdorimi i teknologjisë dhe digjitalizimit, dhe shumica e bizneseve që kanë kosto më të ulët, janë ato që zhvillohen online.

## **2.5 Biznesi dhe prirjet e teknologjisë: fokuset kryesore të vitit 2024.**

Drejtimi i një biznesi në ditët e sotme ku digjitalizimi avancohet me ritme të shpejta është sa i lehtë aq edhe i vështirë njëkohësisht. Çdo ditë vendimarrësit në biznes ndeshen me problematika të cilat kërkojnë mbështetjen më shumë tek teknologjia e informacionit e kombinuar me platformat specifike digjitale. Biznesi tashmë duhet të jetë në koherencë me trendin që avancohet teknologjia ditët e sotme moderne, për të përshtatur dhe implementuar më pas në proceset e aktivitetit të njësisë. Kështu, për vitin 2024 qëndrojnë akoma disa prej tendencave të teknologjisë që biznesi mund të adoptojë nga viti i kaluar ose mundet që të zgjedhë tendencat e reja teknologjike.

---

**Figura 5: Fokuset kryesore të biznesit lidhur me tendencen e teknologjisë për vitin 2024.**



*Burimi: Velvetech, Software Development Company in USA, përpunimi i autorëve*

Me rëndësi paraqitet fakti se pershpejtimi i ritmeve teknologjike, në botën e biznesit, kërkon që pronari i biznesit vazhdimisht të jetë elastik dhe ti përgjigjet në kohë të shpejtë ndryshimeve, për të bërë edhe parashikimin e trendeve të reja që do të shfaqen për një administrimin sa më të mirë të njesisë ekonomike të tyre. Disa prej tendencave në fushën e teknologjisë së

---

informacionit do vazhdojnë të përmiresohen dhe trende të reja priten të fillojnë me vitin 2024. Pra, nëse po kërkoni të përmirësoni efikasitetin dhe të rrisni përvojat e klientëve, duke reduktuar kostot, merrni parasysh shtimin e hiperautomatizimit në listën tuaj të detyrave të teknologjisë së informacionit për vitin 2024.

Kështu, referuar katërmbëdhjetë trendeve të renditura më lart, biznesi i vogël pasi ka identifikuar nga matrica pjekurinë digjitale që mundet të ketë arritur, të paraqitur në çështjen më lart (1.8.1) është në gjendje të avancojë në stadin e radhës të identifikojë, perzgjedhë dhe përshtasë trendin e teknologjisë në biznes të cilën dëshiron të zbatojë në aktivitetin e vet.

### Figura 6: Foto ilustruese



Burimi: Foto e shkëputur nga Raporti World Economic Forum, Nëntor 2022.

Disa prej tendencave të vitit 2023 priten të përmirësohen në vitin 2024 dhe në vijim. Shembuj tipike janë:

- Analiza e të dhënave - shumë e përdorshme në çdo lloj biznesi tashmë do avancojë jo vetëm si një database të dhënash por edhe integrimi i këtyre të dhënave në një sistem ose program të vetëm për të konsoliduar këto të dhëna. Kjo është quajtur me termin integrimi i të dhënave Siloed.
- Automatizimi i proceseve teknologjike në biznes do të përmirësohet dhe zëvendësohet me hiperautomatizimin. Kombinimi me mjete teknologjike duke përdorur procesin robotik, si dhe inteligjencën artificiale do të sjellë përfshirjen e sa me pak njerëzve në proceset e biznesit e rrjedhimisht më pak gabime njerëzore dhe reduktim të ndjeshëm të kostove totale në njesinë ekonomike. Një këshillë shumë e



vlefshme do të jetë: nëse si biznes jeni në fazat e para të automatizimit të proceseve të ndryshme duhet të avanconi për të kapur trendin më të përparuar: hiperautomatizimin.

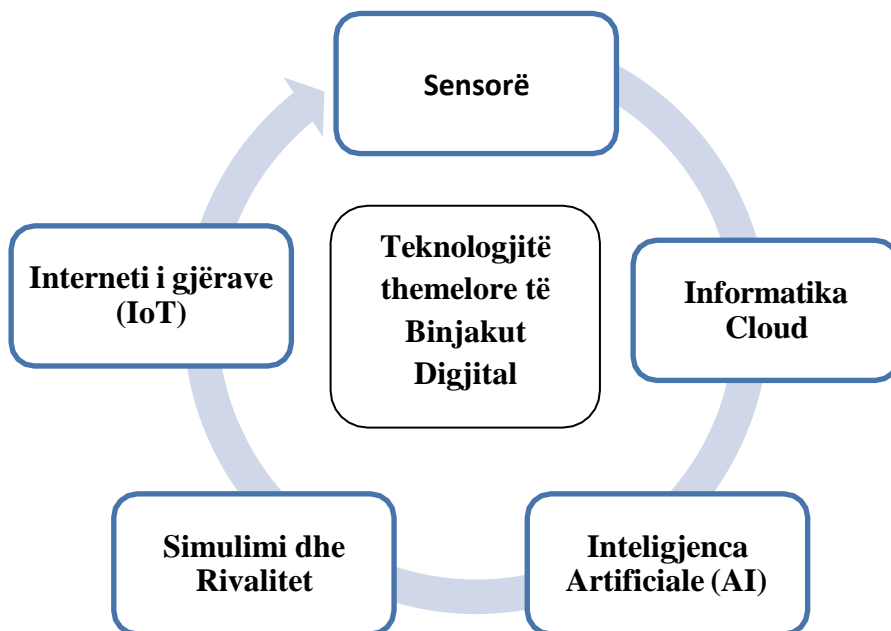
- Bizneset e vogla shpesh kanë një kontakt fizik me klientet e tyre dhe përpiqen që ti plotësojnë dëshirat e tyre sa me specifike. Referuar këtij fakti, biznesi duhet të vazhdojë këtë traditë bashkëpunimi unik me klientin dhe të krijojë një përvojë unike më të, duke e ndërthurrur me programe softuerike për të kënaqur klientin ekzistues dhe për të fituar kliente të rinj.
- Për të zvogëluar sa më shumë kostot, biznesi i vogël ka interes që të reduktojë praninë e një pale të tretë ndërmjetësuese. Kështu, për vitin 2024 dhe në vazhdim sugjerohet përdorimi i shërbimit blockchain, për të ekzekutuar dhe automatizuar marrëveshjet pa ndërmjetës. Biznesi i vogël kufizon kohën për të realizuar këtë shërbim dhe koha përkthehet dhe në reduktim kostoje.
- Përdorimi i teknologjisë së avancuar Binjaku Digjital (Digjital Twins) (Piromalis & Kantaros, 2022) do të rrisë përdorimet në fusha të ndryshme të industrisë. Në Shqipëri përdorimi i tij mund të jetë i kufizuar, pasi bizneset akoma nuk janë integruar tërësisht në transformimin digjital.

Binjaku Digjital është një kopje virtuale/digjitale e objekteve fizike si pajisjet, njerëzit, proceset ose sistemet që ndihmojnë bizneset të marrin vendime të drejtuara nga modeli me qëllim kryerjen e simulimeve me kosto efektive. Nga vetë emërtimi i kësaj teknologjie do përdoren të dhëna në kohë reale për ti transformuar në modele digjitale që do kopjojnë mjetet e botës reale me anën e hapësirës digjitale që kjo teknologji do të ofrojë. Bizneset mund ta përdorin këtë teknologji për të kuptuar gjendjen e mjetit fizik, si dhe për t'iu përgjigjur ndryshimeve. Kështu bizneset e vogla duhet të shfrytëzojnë këtë trend të ri për ti shtuar vlerë modelit të njësisë së tyre.

Paraqitja e teknologjive që mundësojnë Binjaku Digjitale paraqitet si në skema më poshtë:

---

**Figura 7: Teknologjitë që mundësojnë Binjakun Digjital**



*Burimi: MDPI (Një pionier në botimin shkencor, me akses të hapur, MDPI ka mbështetur komunitetet akademike që nga viti 1996. Me qendër në Bazel, Zvicër, MDPI ka misionin të nxisë shkëmbimin e hapur shkencor në të gjitha format, në të gjitha disiplinat.star\_border).*

Biznesi në Shqipëri duhet të ndërli dhe një numër teknologjish për të arritur tek faza me e avacuar digjitale që është Binjaku Digjital. Teknologjitë si: Inteligjenca Artificiale, Informatika Cloud, Interneti i gjërave, Sensorë dhe Simulimi dhe Rivaliteti duhet të ndërli dhe me njëra-tjetrën që të realizohet tendenca me e fundit teknologjike e Binjakut Digjital.

- Një tjetër tendencë e fjalës së fundit të teknologjisë është Siguria Kibernetike (Cyber Security) e alternuar me Inteligjencen Artificiale. Sulmet kibernetike janë shtuar shumë vitet e fundit dhe për këtë biznesi duhet të mbajë në konsideratë që të parandalojë dhe të marrë masa konkrete për të mbrojtur të dhënat e biznesit të tyre. Hakerat po sulmojnë faqe internet, website, programe specifike që bizneset kanë dhe iu publikojnë edhe të dhënat e fshehura të njësisë për të dëmtuar reputacionin dhe emrin e mirë. Asistenca me specialistet e teknologjisë së informacionit që janë një hap para hackerave bën që ti të mbrosh të dhënat e organizatës. Kështu që vlen të theksohet: Siguria Kibernetike do të mbrojë sistemin e serverave, pajisjeve mobile, rrjeteve dhe të

dhënave nga sulme dashakeqe. Mundohuni që ta keni pjesë të praktikës suaj të punës duke u trajnuar fillimisht ju si pronar dhe më pas punonjësit tuaj.

- Një biznes i cili bën analizën e të dhënave duhet të vazhdojë përpjekjet për të shtuar këtë analizë. Në një botë dinamike të paturit e një modeli që ndihmon në përgatitjen, modelimin dhe interpretimin e të dhënave lehtëson shumë procesin vendimarrës ndaj kushteve të ndryshimit të tregut, preferencave të klientëve dhe nevojave të brendshme operacionale. Tendenca e viteve që do të pasojnë do jetë analiza e shtuar në operacionet e biznesit dhe konsiderohet si gur themeli për të rritur kompaninë.
- Super aplikacionet si: WeChat, Grab dhe Revolut do të ndihmojnë botën e biznesit, për të fituar kliente të rinj në tregje të reja e cila përkthehet në fitime më të larta. Biznesi mund ta përfitojë si një aplikacion të vetëm celular që do përmbajë një sërë shërbimesh dhe funksionesh brenda një platforme të vetme.
- Bizneset në botën e zhvilluar po përpiqen që të jenë sa më pranë “ekomomisë së gjelbër” duke gjetur zgjidhje të qëndrueshme teknologjike që vazhdojnë të ndikojnë në biznes. Kjo tendencë po transferohet nga gjigandet e industrisë tek bizneset e vogla. Sigurisht kërkon kohë procesi i transferimit të teknologjisë, por kategoria e biznesit të vogël duhet të qëndrojë në koherencë dhe tepër vigjilente me këto zhvillime për produkte dhe procese që kontribuojnë në mirëdashjen mjedisore.

Nga hiperautomatizimi tek superaplikacionet dhe analiza e shtuar, ka mjaft fusha ku drejtuesit e biznesit duhet të marrin në konsideratë investimin. Megjithatë, të gjithë palët dhe grupet e interesit biem dakort, që viti 2024 e në vijim premtan të jetë një periudhe emocionuese për Teknologjinë e Informacionit dhe këdo që do zgjedhe të implementojë teknologji inovative për të përmirësuar kompaninë e tyre.

---

### 3. KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME

#### 3.1 KONKLUSIONE

- Transformimi digjital shërben si një mënyrë për kompanitë më të vogla për të ulur kostot, duke lejuar kështu ri-investimin e kostove të kursyera në projekte të tjera që gjenerojnë të ardhura.
  - Transformimi digjital qëndron krahas për krahas me qëndrueshmërinë për bizneset e vogla, sepse ekziston një potencial i madh që kompanitë më të vogla të përfitojnë nga transformimi digjital për rritje afatgjatë dhe rritje të ndikimit shoqëror.
  - Kompanitë më të vogla mund të përfitojnë nga kanalet e tyre më të shpejta të komunikimit dhe marrëdhëniet e ngushta për të filluar dhe ekzekutuar transformimin digjital me një ritëm më të shpejtë se korporatat më të mëdha.
  - Transformimi digjital është një proces që nuk ka një përfundim të qartë dhe kërkon përkushtim dhe monitorim të vazhdueshëm për të përmirësuar dhe përditësuar përdorimin e teknologjisë në një njësi biznesi.
  - Digjitalizimi mund të sjellë avantazhe të mëdha në efikasitet, inovacion, dhe aftësi për të përshtatur ndaj ndryshimeve në treg.
  - Disa prioritete që duhen mbajtur në konsideratë për digjitalizimin nga ana e njësive ekonomike janë: përmirësimi i funksionimit dhe ofrimit të shërbimeve, rritja dhe zgjerimi i tregut, përvoja më e mirë e klientëve, përmirësimi i produkteve dhe shërbimeve të reja, qëndrueshmërinë dhe parashikueshmërinë financiare, marketingu dhe shitjet si dhe burimi i talenteve dhe përvoja e punonjësve.
-

## 3.2 REKOMANDIME

### 3.2.1 Rekomandime për drejtuesit e biznesit

Referuar studimeve ndërkombëtare për rolin dhe rëndësinë që ka digjitalizimi në përmirësimin dhe fuqizimin e biznesit të vogël, pas periudhës së pandemisë theksohet se drejtuesit e këtij aktiviteti biznesi duhet të:

- ✓ Krijojnë dhe të drejtojnë modele biznesi digjitale duke hartuar dhe ndërthurrur me një strategji të qartë digjitale. Këto modele mund të jenë për internacionalizimin e biznesit në zinxhirin ndërkombëtar të vlerës. Kjo fushë e ndërhyrjes përqendrohet në rolin dhe rëndësinë strategjike të investimeve dhe tregjeve ndërkombëtare për rritje dhe zhvillim të qëndrueshëm.
- ✓ Mbledhin të dhëna përkatëse dhe të sigurojnë transparencën e të dhënave për të nxitur inovacionin e produktit ose shërbimit. Këto të dhëna duhet ti digjitalizoni!
- ✓ Realizojnë komunikimin efektiv me punonjësit, në lidhje me hapat për transformimin e biznesit digjital si dhe të filloni me trajnimin e tyre para se të implementoni platformën në biznes.
- ✓ Qëndrojnë gjithmonë me te rejat e teknologjisë për të qëndruar konkurrues në treg dhe përpiqui që te nisni shitjet online për të zgjeruar numrin e klientelës pasi pandemia Covid-19 ndryshoi mënyrën e të bërit biznes.

### 3.2.2 Rekomandime për politikëbërësit

Bizneset e vogla ekzistuese dhe ato të reja. duhet të jenë në gjendje të afirmohen në treg në mënyrë të pavarur, por gjithashtu kanë nevojë për mbështetje ligjore dhe ekonomike nga politikëbërësit.

Rekomandohet për politikëbërësit:

- Investoni më tepër në infrastrukturën digjitale. Kjo përfshin gjithashtu një strategji kohezive kombëtare për të luftuar çështjet e sigurisë kibernetike pasi përndryshe kjo mund të pengojnë transformimin digjital të bizneseve në tërësi dhe bizneseve të vogla në veçanti.
-

- Njësitë e biznesit të vogël shpesh përpiqen të arrijnë kombinimin e duhur midis performancës ekonomike, mjedisore dhe sociale, gjë që kërkon lehtësimin e proceseve për transformimin digjital të tyre, pasi mund t'i ndihmojë ato në ofrimin e zgjidhjeve digjitale dhe përdorimin e teknologjisë për të rritur efikasitetin në modelin e biznesit dhe zinxhirin e furnizimit, duke kontribuar të gjitha në axhendën e qëndrueshmërisë.
  - Institucionet duhet të vazhdojnë më tej me rekomandimet e dhëna nga Këshilli i Investimeve (KI) për të avancuar më tej me prioritizimin e digjitalizimit dhe inovacionit si dhe masat konkrete për vënien në zbatim.
  - Ndërgjegjësimin e biznesit në lidhje me transformimet që pandemia Covid-19 diktoi si dhe aksesin e biznesit në fonde të disponueshme kombëtare dhe ndërkombëtare të cilat mundësojnë investime të reja në teknologji, digjitalizim dhe inovacion.
-

## Referencat

-[www.offshorecompanycorp.com](http://www.offshorecompanycorp.com)

-[www.shopify.com](http://www.shopify.com)

-[www.smallbiztrends.com](http://www.smallbiztrends.com)

-[www.forbes.com](http://www.forbes.com)

-[www.businessnewsdaily.com](http://www.businessnewsdaily.com)

-[www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com)

-[www.business.com](http://www.business.com)

-[www.gelato.com](http://www.gelato.com)

-[www.velvetech.com](http://www.velvetech.com)

-[www.cisco.com](http://www.cisco.com)

-[www.investment.com.al](http://www.investment.com.al)



## Bibliografia

Administrata Amerikane e Biznesit te Vogel, Z. e. (2000). "Zgjerimi i biznesit te vogel dhe tregtia elektronike". Uashington: Administrata Amerikane e Biznesit te Vogel, Zyra e avokatise.

Company, D. (2020). <https://www.dell.com/en-us/dt/perspectives/digital-transformation-index.htm#scroll=off>. Retrieved 2020, from <https://www.dell.com/en-us/dt/perspectives/digital-transformation-index.htm#scroll=off>

Forum, W. E. (Nentor 2022). *Future Readiness of SMEs*. Cologny/Geneva: World Economic Forum.

Forum, W. E. (2023, Janar 16)

<https://www.weforum.org/agenda/2023/01/how-digitalization-lead-recovery-small-businesses-davos2023/>. Retrieved from

<https://www.weforum.org/agenda/2023/01/how-digitalization-lead-recovery-small-businesses-davos2023/>:

<https://www.weforum.org/agenda/2023/01/how-digitalization-lead-recovery-small-businesses-davos2023/>

Grup, S. (2021). *SMB Digital Transformation Trends*.

IDC. (2020). *2020 Small Business Digital Transformation*. IDC.

IDC. (2020). *Small Business Digital Transformation*. Cisco.

Munir Mandviwalla, R. F. (2021). Small business digital transformation in the context of the pandemic. *European Journal of Information Systems* , 359-375.

Piromalis, D., & Kantaros, A. (2022). A. Digital Twins in the Automotive Industry: The Road toward Physical-Digital Convergence. *Applied System Innovation* , Volumi 5, faqe 65.

Reginald A. Litz, A. C. (2000). Where Everybody Knows Your Name: Extraorganizational Clan-Building as Small Firm Strategy for Home Field Advantage. *Journal of Small Business Strategy* .

---



Scott, D. M. (2021). Rregullat e reja te marketingut dhe PR-it. In D. M. Scott, & P. L. Boduri, *Rregullat e reja te marketingut dhe PR-it* (pp. 204-205). Tirane: Botimet Living.



**Ky manual ka për qëllim të paraqesë përmbledhje, udhëzime dhe orientime për bizneset e vogla, rreth rolit që luan digjitalizimi i aktivitetit të tyre, përfitimet ekonomike që sjell përdorimi i platformave inovatore si dhe një sere informacionesh për disa platforma specifike që bizneset e vogla mund të përdorin nisur nga natyra dhe industria ku bëjnë pjesë.**

**Ky punim është ndër të paktët udhëzues që u drejtohet bizneseve të vogla dhe zhvillimit të mëtejshëm të tyre përmes transformimit digjital. Po kështu, ai demonstroi dhe sugjeron disa mënyra konkrete të fillimit të bizneseve të vogla, dhe më pas përdorimin e platformave konkrete inovatore, nisur nga natyra e biznesit të filluar.**

**Ky manual pritet të ketë një ndikim të menjëhershëm në jetesën e bizneseve në komunitetin tonë dhe me gjerë. Natyrisht që ky material nuk do të jetë i vetëm por do mund të shërbejë si një nxitje për hartimin e udhëzuesve të tjerë, në ndihmë të biznesit të vogël.**

