

PROMOVIMI I PUNËSIMIT NË

SEKTORIN PRIVAT

SHNDËRRIMI DIGJITAL

Buletin Special, korrik 2020



NISMAT DIGJITALE
MË TË REJA NGA
PARTNERËT E PPSE

Digjitalizimi nuk është më veçse një fjalë trendi apo vizion që e aspirojnë shumë biznese të vogla dhe të mesme. Pak muaj më parë, krijimi i pranisë në internet, edhe pse shumë i rekomanduar, nuk ishte domosdoshmërisht prioriteti kryesor për shumë biznese. Pas COVID-19, zhvendosja e punës online, rritja e pranisë në internet dhe procesi i digjitalizimit janë bërë pjesë thelbësore e strategjive të bizneseve. Kjo është e domosdoshme që bizneset të përshtaten me realitetin e ri dhe t'u mbijetojnë këtyre sfidave. Ky ndryshim nuk do të largohet më.

Për t'i përkrahur partnerët në këtë transformim monumental, projekti Promovimi i Punësimit në Sektorin Privat (PPSE) i Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim hyri në partneritet me biznese dhe organizata të ndryshme për shfrytëzimin e fuqisë së teknologjisë digjitale, modifikimin e modeleve ekzistuese të biznesit, krijimin e një vlere të re apo thjesht shfrytëzimin e teknologjive më të avancuara për ta bërë praninë e tyre në internet të dukshme.

AVANCO BIZNESIN TËND

Rrit Shitjet, Zvoglo Shpenzimet

APLIKO TANI



DYQAN PA QIRA NGA APPDEC

www.shitjaonline.com është përgjigja ndaj nevojave të shumë bizneseve të vogla për t'u bërë pjesë e e-tregtisë. Është sistem softuerik që ofron shërbime për biznese. Krejt çka bizneset duhet të kenë është një kompjuter dhe qasje në internet. Platforma e centralizuar dhe e integruar më pas menaxhon shitjen e produkteve në emër të tyre. Pra, bizneset nuk duhet të investojnë shumë për një platformë të tillë. Ata paguajnë vetëm tarifën e abonimit vjetor. Shërbimi ofrohet për shitjen e produkteve në B2B, B2C dhe offline.

Përmes marrëveshjes së partneritetit me PPSE-në, kjo platformë krijon kanale të reja të shitjes për biznese të interesuara nga sektori i hotelarisë, restoranteve dhe kafiterive (HoReCa), dyqaneve ushqimore dhe furrave të bukës, ndër të tjera, duke u dhënë atyre mundësinë të kenë qasje në përdorimin e e-dyqaneve me çmim të përballueshëm.

“Pandemia COVID-19 ka prekur të gjitha bizneset në Kosovë. Megjithëse pagesa e abonimit në ShitjaOnline nuk është e lartë, shumë biznese nuk mund ta përballojnë duke pasur parasysh situatën aktuale, madje hezitojnë të investojnë. Prandaj, vendimi i PPSE-së për të mbështetur platformën tonë ishte në kohën e duhur dhe i rëndësishëm pasi tani jemi në gjendje jo vetëm ta ofrojmë këtë mundësi për më shumë biznese, por edhe ta avancojmë platformën më tej” thotë Zana Tabaku, themeluese e Appdec. PPSE bashkëfinancon 60% të koston së konfigurimit dhe 50% të koston së abonimit për një vit, ndërsa klientët bashkëfinancojnë 40% të koston së konfigurimit dhe 50% të koston së abonimit për një vit. Kostot e konfigurimit përfshijnë: dizajnimin, mbajtjen, vendosjen e dyqanit në platformë, trajnime në distancë për klientët se si të përdorin platformën, mirëmbajtje dhe mbështetje.

Krejt çka duhet të kenë bizneset janë kompjuteri ose laptopi dhe lidhja me Internet.

Explore Kosovo



Great adventures



Popular Experiences

PRIZREN, PEJA, ISTOG OR PRISHTINA - FIND THE MOST ATTRACTIVE ADVENTURES IN KOSOVA

TOP rated Kosovo Adventures

LIDHJA E OPERATORËVE TURISTIKË ME TURISTËT

www.kosovapass.com është platformë digjitale që u ofron operatorëve turistikë të blejnë dhe shesin produkte turistike online dhe u siguron të gjitha mjetet e nevojshme për t'i menaxhuar produktet. "Si AirBnB, por për produkte të turizmit," thotë Ardall Celina, personi kyç i platformës, i cili synoi të plotësojë një zbrazëti në tregun e Kosovës dhe t'i lidhë operatorët turistikë me blerësit. Kosova PASS është faqja kryesore për paraqitjen e produkteve të turizmit që ofrohen në Kosovë. Tregu i produkteve të turizmit në natyrë dhe aventurës është rritur shumë në Kosovë. Ka avancuar cilësia e produkteve, shërbimeve dhe personelit dhe interesimi është shtuar. Sidoqoftë, ka munguar një platformë digjitale që mundëson menaxhim më efikas të shitjes, logjistikës, personelit dhe marrëdhëniet me klientë.

Këtë e bën KosovaPass duke u ofruar operatorëve turistikë një sërë mjetesh online për marketing, kanale shtesë të shitjes dhe për të menaxhuar aktivitetet operative.

"Pandemia ishte si katalizator për shumë biznese që të hidhnin hapin në botën online. Mbështetja nga PPSE-ja ishte jashtëzakonisht e nevojshme dhe ka arritur në momentin ideal. Kjo mbështetje na ka motivuar që ta avancojmë më tej platformën, duke shtuar funksione të tjera që do të ndihmojnë edhe më shumë bizneset e turizmit. Pa këtë mbështetje, ne nuk do të kishim arritur ta lansonim platformën tani, dhe jo me këto funksione" thotë Celina. Ai shton se platforma ka potencial të madh për të përfshirë shërbime të tjera të turizmit dhe qëllimi i tyre është që të vazhdojnë zhvillimin e platformës më tej.

Platformë që ofron mjetet e duhura për marketing dhe kanale shtesë të shitjes.

Furnizohu brenda ditës
Me të gjitha produktet si në market



PLATFORMË PËR BLERJE TË USHQIMEVE

www.flizza.shop/ ishte zhvillim i natyrshëm i kompanisë Flizza, e njohur për prodhimin dhe shpërndarjen e ushqimeve tradicionale. Me zgjerimin e sistemit të shpërndarjes së ushqimit dhe infrastrukturës së mirë logjistike, kompania vlerësoi se ishte koha e duhur për t'i zgjeruar shërbimet duke ndërtuar një platformë shtesë për të shitur produkte të tjera si: frutat, perimet, pijet - njëjtë si çdo dyqan tjetër ushqimor.

Për ta ndërtuar platformën, Flizza hyri në partneritet me PPSE-në. Një partneritet i tillë ka ndodhur në kohën e duhur, thotë themeluesi, Drilon Qehaja. “Ne lansuam shitjet në internet duke përdorur një platformë të kufizuar që ishte zhvilluar 9 muaj më parë. Mbështetja e PPSE-së na mundësoi të ndërtojmë një platformë më të gjerë dhe më funksionale jo vetëm për shitje, por edhe për të menaxhuar rodhuesit vendorë” thotë Qehaja.

Platforma në internet do të përdoret për të menaxhuar stoqet, pagesat dixhitale, gjurmimin GPS, në mënyrë që kompania të sigurojë shërbime efikase. Platforma online shkon paralelisht me hapjen e dy pikave të reja të shitjes në Pejë dhe Gjilan, përveç pikës ekzistuese në Prishtinë dhe blerjes së pajisjeve të kërkuara. Rritja e shitjeve pritet të rezultojë në rritjen e kërkesës për fruta dhe perime të prodhuara në vend. Në fakt, kur të porositen furnizime të nevojshme me pemë dhe perime, Flizza do t'i japë përparësi prodhuesve vendorë. Kjo nga ana tjetër do të çojë në rritje të punësimit dhe të ardhurave për përfituesit direkt dhe indirekt.

Rritja e shitjeve pritet të rezultojë në rritje të kërkesës për frutat dhe perimet e prodhuara në vend.



SHËRBIME TË PËRBALLUESHME TË MARKETINGUT

Për t'i kontribuar komunitetit gjatë pandemisë United Pixels Academy (UPA), ofrues i trajnimeve për dizajn grafik, grafik motion dhe zhvillim të aplikacioneve, kaloi në trajnime tërësisht online dhe krijoi program të posaçëm për të instruktuar një grup dizajnerësh kreativë që më pas ata të ofrojnë shërbime të përballueshme për NMV-të në Kosovë, kryesisht nga sektorët e përpunimit të ushqimit dhe turizmit.

Ky kurs ishte Photoshop-i, që sipas Armend Berishës, themelues, është shkathtësi e nevojshme për “një gamë të gjerë profesionale: arkitektë, fotografë, dizajnerë grafikë, dizajnerë të modës ndër të tjerë”. Prandaj vendosën ta ofrojnë këtë kurs. UPA arriti ta vërë në zbatim idenë me përkrahje nga Agjencia Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim.

Profili i targetuar i pjesëmarrësve ishin kryesisht të rinjtë, si studentë të marketingut apo shitjes, të cilëve njohuritë në Photoshop u shtojnë vlerë reale në CV, por edhe persona të tjerë me dëshirë për këtë shkathtësi.

“Kemi mbajtur kurse online edhe para pandemisë. Gjatë kursit për Photoshop vërejtëm vullnetin e pjesëmarrësve për të mësuar sa më shumë. Kjo përvojë ishte interaktive, me qasje të lehtë dhe efektive që dëshmoi se mund të arrijmë shumë edhe me mësimin online” thotë Granit Cernaveri, një nga instruktorët.

Pjesëmarrësit ishin nga fusha të ndryshme dhe shumica nuk kishin njohuri të Photoshop-it.

Lexoni storien e plotë në:
<https://medium.com/@ppse>
program

"Shkathtësitë e reja mund t'i shfrytëzoj si profesion të dytë, ose hobi"
Rina Trnava
pjesëmarrëse

SI TA PËRMBUSHIM STANDARDIN DCED

Në qershor 2020, Komiteti i Donatorëve për Zhvillimin e Ndërmarrjeve organizoi një uebinar për temën e standardit të DCED për matjen e rezultateve.

Uebinari u përqendrua tek përvoja e PPSE-së me auditimin e sistemit të matjes së rezultateve, që arriti një nga rezultatet më të mira të projekteve të audituara zyrtarisht deri më tani, duke shënuar 97% në kategorinë "DUHET" dhe 94% në kategorinë "REKOMANDOHET".

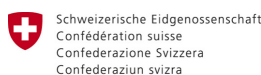
Fisnik Bajrami, Specialist i Matjes dhe Monitorimit të Rezultateve në PPSE, ka paraqitur shembuj praktikë dhe mësim të nxjerra nga përvoja jonë në zbatimin e standardit DCED.

“Standardi DCED jep një kornizë të shkëlqyeshme për të mundësuar programe me sistem të fortë monitorimi për të përmirësuar më tej zbatimin dhe monitorimin e tyre, veçanërisht për të provuar dhe përmirësuar funksionet. Nuk ka një sistem të përshtatshëm për të gjitha rrethanat, prandaj secili program duhet të zhvillojë një sistem të përshtatshëm për monitorimin dhe menaxhimin e rezultateve” tha Bajrami.

Çfarë është standardi DCED?
Pse është i dobishëm?
Si mund të zbatohet në mënyrë praktike?

Na kontaktoni:
Promovimi i Punësimit në Sektorin Privat
Rr. Sylejman Vokshi Nr.42 |10000 Prishtinë, Kosovë
Tel: +381(0)38220403
email: ppseinfo@swisscontact.org
website: www.ppse-kosovo.org and
www.swisscontact.org/kosovo
www.facebook.com/ppse.kosovo
<https://www.instagram.com/ppsekosovo/>
https://twitter.com/PPSE_Kosovo

Projekti Promovimi i Punësimit në Sektorin Privat i Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim implementohet nga Swisscontact dhe Instituti Riinvest .



Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC

