


# DIGITALNI PREOKRET

*Posebni bilten, jul 2020*



### NAJNOVIJE DIGITALNE INICIJATIVE OD STRANE PPSE PARTNERA

Digitalizacija više nije fraza ili težnja viziji mnogih malih i srednjih preduzeća. Nekoliko meseci unazad, uspostavljanje internetskog online prisustva, iako veoma preporučljivo nije bio nužan prioritet za mnoge takve kompanije. Nakon izbijanja COVID-19, premeštanje operacija na online mrežu, unapređenje prisutnosti na mreži i proces digitalizacije postali su osnovni deo njihovih poslovnih strategija. Ovo je neophodno ako se preduzeća žele prilagoditi novoj stvarnosti i preživeti sve svoje izazove. Ova promena je ovde da ostane.

Da bi podržali naše partnere kroz takav monumentalni preokret, projekat Promovisanje zapošljavanja u privatnom sektoru udružio je razne kompanije i organizacije sa ciljem da iskoriste moć digitalnih tehnologija, bilo da modifikuju postojeće poslovne modele, stvore novu vrednost ili jednostavno koriste napredne tehnologije da omoguće njihovo prisustvo na online mreži.

# AVANCO BIZNESIN TËND

Rrit Shitjet, Zvoglo Shpenzimet



APLIKO TANI

## PRODAVNICA BEZ IZNAJMLJIVANJA OD APPDEC

[www.shitjaonline.com](http://www.shitjaonline.com) predstavlja odgovor na potrebe mnogih malih preduzeća da se bave e trgovinom. To je softverski sistem koji se nudi kao usluga preduzećima. Sve što je kompanijama potrebno je računar i Internet. Zatim centralizovana i integrisana platforma upravlja prodajom proizvoda u njihovo ime. Dakle, preduzeća ne moraju ulagati mnogo da bi implementirala takvu platformu. Oni plaćaju samo godišnju pretplatu. Usluga se nudi za prodaju proizvoda kao B2B, B2C i van mreže (offline). Kroz sporazum o partnerstvu sa PPSE-om, ova platforma stvara nove kanale prodaje za zainteresovane kompanije iz sektora hotela, restorana i kafeterija (HoReCa), prehrambenih prodavnica i pekara, između ostalog, omogućavajući im pristup mrežnim prodavnicama (e-prodavnicama) uz prihvatljivu cenu.

“Pandemija COVID-19 uticala je na sva preduzeća na Kosovu. Iako naknada za pretplatu na ShitjaOnline nije velika, mnoge kompanije to ne mogu priuštiti s obzirom na trenutnu situaciju ili čak se ustručavaju uložiti. Stoga je odluka PPSE-a da podrži našu platformu bila pravovremena i važna, jer smo sada u mogućnosti da ne samo ponudimo ovu priliku većem broju preduzeća, već i da dalje unapredimo platformu“, kaže Zana Tabaku, osnivačica Appdeca.

PPSE će sufinansirati 60% troškova postavljanja i 50% troškova pretplate tokom jedne godine, dok će klijenti sufinansirati 40% troškova postavljanja i 50% troškova pretplate za jednu godinu. Troškovi podešavanja uključuju: dizajn, hosting, postavljanje prodavnice na platformu, daljinsko obrazovanje za klijente kako da koriste platformu, održavanje i podršku.

Sve što je kompanijama potrebno je računar i Internet.

Explore Kosovo

Great  
adventuresPopular  
Experiences

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

## TOP rated Kosovo Adventures

# POVEZIVANJE TUROPERATORA SA TURISTIMA

www.kosovapass.com je digitalna platforma koja s jedne strane nudi turoperatorima da kupuju i prodaju turističke proizvode putem interneta, a sa druge strane im pruža sve potrebne alate za upravljanje tim proizvodima. "Mislite o uslugama AirBnB, ali kao turističkim proizvodima", kaže Ardall Celina, mozak koji stoji iza platforme, koji je pokretač motivacije bio da popuni glasan jaz na kosovskom tržištu i poveže turooperatore sa kupcima. Kosova PASS je odredišna stranica turističkih proizvoda koji se nude na Kosovu. Na Kosovu je zaista poraslo tržište turističkih proizvoda, naročito proizvoda za rekreaciju i avanturu. Dobavljači su poboljšali kvalitet proizvoda, usluga i osoblja što je rezultiralo povećanim interesovanjem za ove proizvode. Međutim, nedostajale su im digitalne platforme koje bi omogućile efikasnije upravljanje operacijama,

uključujući prodaju, logistiku, osoblje i odnose sa klijentima.

To je taj jaz koji KosovoPass.com ima za cilj da popuni pružajući turističkim operaterima set online mrežnih alata za marketing, dodatne kanale prodaje i upravljanje operacijama.

"Pandemija je bila katalizator mnogih kompanija koje su uskočile u internetski online svet. Podrška od PPSE-a bila je izuzetno potrebna i stigla je u idealnom trenutku. To nas je motiviralo da unaprijedimo platformu, dodajući ostale funkcionalnosti koje će još više pomoći turističkim preduzećima. Bez ove podrške ne bismo uspjeli da sada pokrenemo platformu, i ne sa ovim funkcionalnostima", kaže Celina. Dodaje da platforma ima veliki potencijal da obuhvati i druge turističke usluge i da im je cilj da platformu nastave dalje razvijati.

Platforma koja  
pruža alata za  
marketing i nove  
kanale prodaje.

*Furnizohu brenda ditës*  
Me të gjitha produktet si në market



## PLATFORMA ZA KUPOVINU NAMIRNICA

[www.flizza.shop/](http://www.flizza.shop/) bila je prirodni napredak Flizze, poznate po proizvodnji i isporuci tradicionalnih jela. Širenjem isporuke hrane i dobro uspostavljenom logističkom infrastrukturom, kompanija je smatrala da je vreme za proširenje usluga izgradnjom dodatne platforme za prodaju drugih proizvoda poput: voća, povrća, pića - baš kao i bilo koje druge prodavnice.

Da bi izgradila platformu, Flizza se udružila s PPSE-om. Takvo partnerstvo desilo se baš u pravo vreme, kaže Drilon Ćehaja, osnivač. "Pokrenuli smo internetsku prodaju koristeći ograničenu platformu koja je razvijena pre 9 meseci. Podrška PPSE omogućava nam da izgradimo širu i funkcionalniju platformu, ne samo za prodaju, već i za upravljanje lokalnim proizvođačima", kaže Ćehaja.

Internet platforma koristiće se za upravljanje zalihama, digitalnim platišama, GPS praćenjem kako bi kompanija mogla da pruža efikasne usluge. Internet platforma ide ruku pod ruku sa otvaranjem dva nova prodajna mesta u Peći i Gnjilanu, pored postojećeg u Prištini, i nabavkom potrebne opreme.

Očekuje se da će povećana prodaja rezultirati povećanom potražnjom za lokalno proizvedenim voćem i povrćem. U stvari, prilikom naručivanja potrebne zalihe voća i povrća, Flizza će dati prednost lokalnim proizvođačima. To će zauzvrat dovesti do povećanja zaposlenosti i prihoda za direktne i indirektne korisnike.

Povećana prodaja  
rezultirati  
povećanom  
potražnjom za  
lokalno  
proizvedenim  
voćem i povrćem.



## PRISTUPAČNE MARKETINŠKE USLUGE

Želeći da doprinese zajednici u tako teškim vremenima pandemije, United Pixels Academy (UPA), pružalac obuka uglavnom iz oblasti grafičkog dizajna, dizajna pokreta i razvoja aplikacija, prešla je u potpunosti na režim rada na mreži online i osmislila poseban program za stvaranje baze mladih kreativnih dizajnera koji mogu pružiti povoljne usluge malim i srednjim preduzećima na Kosovu, pre svega iz sektora prehrambene industrije i turizma.

Prema Armendu Beriši specifični internetski kurs bio je kurs o Photoshop-u, koji, predstavlja veštinu koja je potrebna "širokom spektru profesija: arhitektima, fotografima, grafičkim dizajnerima modnim dizajnerima koje su samo neke od profesija koje ovog puta spominjemo". Zbog toga su se odlučili da održe ovaj kurs. UPA je uspela da realizuje ideju uz podršku

Švajcarske agencije za razvoj i saradnju.

Ciljani profil učesnika bili su pre svega mladi ljudi: studente marketinga ili prodaje za koje znanje o Photoshopu daje stvarnu vrednost njihovim životopisima, ali i drugi ljudi sa afinitetom prema ovoj veštini.

"Mi smo predavali online kurseve i pre pandemije. Tokom Photoshop kursa primetili smo koliko su učesnici znatiželjni i da žele naučiti što više. Iskustvo se pokazalo interaktivnim, a jednostavan i efikasan pristup opravdava praksu da možemo mnogo postići putem online učenja", kaže Granit Cernaveri, jedan od instruktora.

Pročitajte celu priču na:  
<https://medium.com/@ppse>  
program

"Možda bih mogla da koristim novostečene veštine kao drugu profesiju ili kao hobi."

Rina Trnava  
polaznica  
kursa

# KAKO DOSTIĆI DCED STANDARDE

U juni 2020, Donatorska komisija za razvoj preduzeća organizovala je webinar na temu DCED standarda o merenju rezultata.

Webinar se fokusirao na nedavno iskustvo PPSE-a sa revizijom sistema za merenje rezultata, postizući jedan od najboljih rezultata formalno revidiranih projekata do danas, osvojivši 97% u kategoriji "OBAVEZNO" i 94% u kategoriji "PREPORUČENO".

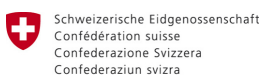
Fisnik Bajrami, specijalista za merenje i rezultate PPSE, razradio je praktične primere i pouke iz našeg iskustva u primeni DCED standarda.

Standard DCED pruža odličan okvir za omogućavanje programima sa jakim sistemom nadgledanja da poboljšaju njihovu primenu i monitoring, posebno da dokažu i poboljšaju funkcije. Ne postoji niko za sve sisteme, pa bi svaki program trebao razviti prilagođeni sistem za praćenje i upravljanje rezultatima", rekao je Bajrami.

Šta je to DCED Standard?  
Zašto je koristan?  
Kako ga implementirati na praktičan način?

Kontaktirajte nas:  
Promovisanje Zapošljavanja u Privatnom Sektoru  
Ul. Sylejman Vokshi br.42 |10000 Prishtinë, Kosovo  
Tel: +381(0)38220403  
email: [ppseinfo@swisscontact.org](mailto:ppseinfo@swisscontact.org)  
website: [www.ppse-kosovo.org](http://www.ppse-kosovo.org) and  
[www.swisscontact.org/kosovo](http://www.swisscontact.org/kosovo)  
[www.facebook.com/ppse.kosovo](https://www.facebook.com/ppse.kosovo)  
<https://www.instagram.com/ppsekosovo/>  
[https://twitter.com/PPSE\\_Kosovo](https://twitter.com/PPSE_Kosovo)

Projekat Promovisanje Zapošljavanja u Privatnom Sektoru, Švajcarske Agencije za Razvoj i Saradnju implementiran je od strane Swisscontact-a i Instituta Riinvest.



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra  
Swiss Agency for Development  
and Cooperation SDC

