



“Punësimi dhe Migrimi i të Rinjve”, është një program i qeverisë shqiptare në bashkëpunim me Kombet e Bashkuara, financuar nga qeveria spanjolle.

mbrojtur e për të marrë paratë në rregull. Edhe klientët ndihen më të sigurtë, e dinë se ku mund të ankohen.

6. NDIQ nga afër dhe me kujdes çdo detyrë

Klientët nuk duan të vonohen apo t'i gënjeni për datën, dhe nuk duan t'ia dinë se ti ke patur një ditëlindje apo çfarëdo tjetër. Mundohu të mbash një largësi të arsyeshme midis jetës tënde profesionale dhe sociale. Mundohu të ruash ekulibrin jetë –punë, por ndiq progresin që bën në jetën tënde si një sipërmarrës, dhe mos nënvlerëso asnjë nga veprimet e ditës.

Mbaj një kalendar të thjeshtë dhe planifiko në mënyrë të tillë që të vendosësh afatet, të ndjekësh punët që janë në vazhdim. Një kalendar dhe një laps mjaftojnë, por ndoshta mund të hartosh edhe një program të thjeshtë kompjuteri, apo sistem tjetër që të lejon të vendosësh qëllimet, detyrat, afatet dhe personat përgjegjës, në mënyrë që t'i ndjekësh dhe kontrollosh me lehtësi. Sigurisht që kjo është e lehtë me fjalë, por në praktikë kërkon shumë disiplinë.

Mbi të gjitha, ndiq me vëmendje ecurinë e biznesit në përgjithësi; në fund të fundit ti je sipërmarrësi që duhet të kujdesesh për të tërën. Bëj llogaritjet, se kur do fillojë sipërmarrja jote të nxjerrë fitime, kur do të jenë shërbimet, apo mallrat gati, kur dhe si do të sigurosh klientët e parë, etj. Në se shikoni që po ecni mirë, merr edhe mundësinë që të marrësh dikë tjetër në punë; ka plot të rinj të tjerë që duan të punojnë për disa orë në ditë për të pasur paratë e tyre të xhepit.

7. Prgatitu për DËSHTIMIN

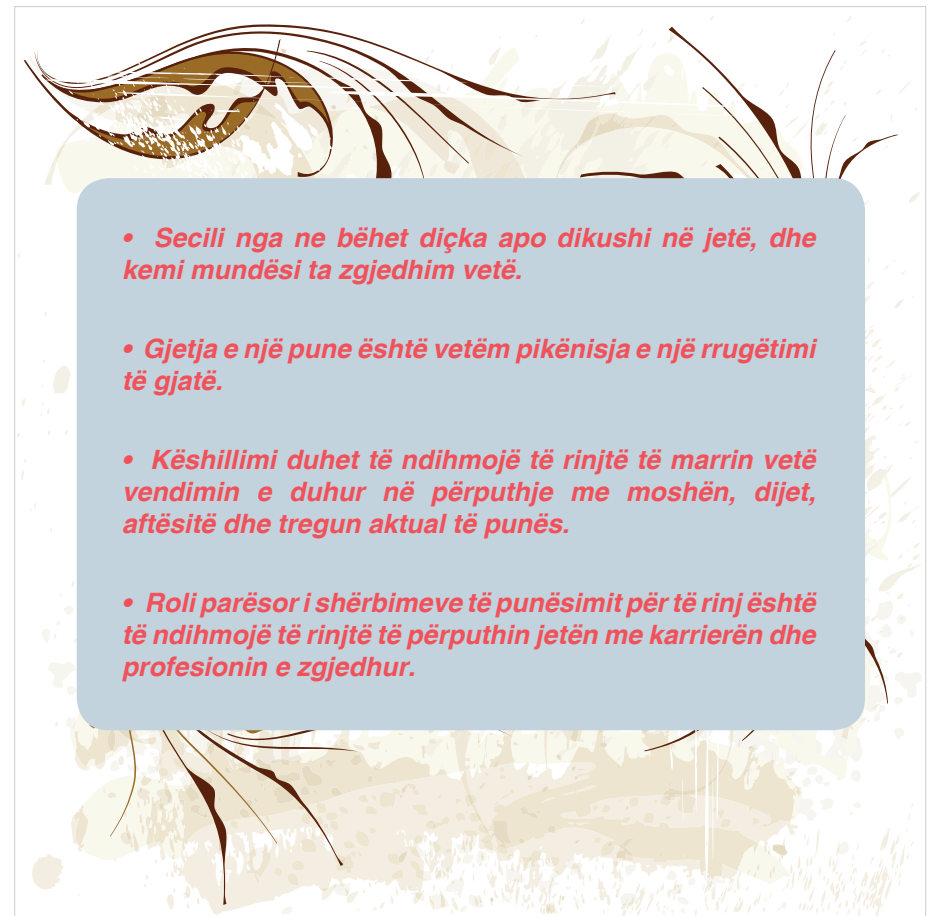
Të jemi të ndershëm. Fillimet janë gjithmonë të vështira dhe jo të gjitha aktivitetet apo bizneset i mbijetojnë tregut. Sipërmarrja juaj mund të mbyllet. Por kjo nuk duhet ngatërruar me dështim. Sa herë ju filloni një aktivitet, ju fitoni një përvojë të çmuar, pasuroni aftësitë tuaja dhe për më tepër nxirrni mësim për një aktivitet të ardhshëm.

Në rastet, kur aktiviteti nuk ju ecën dhe ju hiqni dorë, mos u dorëzoni vërtetë, por shikoni mbrapa dhe mendoni se çfarë keni mësuar dhe se çfarë mund të bëni herën e ardhshme. Ka shumë mundësi që ju prapë në zemrën tuaj të doni të merrni një tjetër sipërmarrje në të ardhmen, prandaj kur ta bëni, mendoni që jeni një sipërmarrës me përvojë dhe me më shumë mend, gati për të përballuar sfida të reja. Ka gjithmonë një mundësi tjetër në jetë, prandaj mos u dëshpëroni dhe kurajo! Nuk ishte, por ZHVILLIM!

8. Merr KËNAQËSI

Mund të ndërtosh, krijosh, apo sjellësh në zonën tënde një produkt të ri, shumë të suksesshëm, t'ia shesësh atë gjysmës së banorëve. Mund të bëhesh i famshëm dhe të dalësh në gazetën lokale. Por në fund të fundit, më e rëndësishme është: a je i kënaqur?

Ndoshta produkti yt nuk ecën fare, banorët nuk arrijnë ta kuptojnë dhe nuk e blejnë. Me sa duket ende tregu nuk është gati për shërbimin tënd. Sido që të jetë gjithmonë shiko më larg, dhe mundohu të marrësh kënaqësi nga ajo që bën. Sipërmarrja kërkon mund, besim dhe shumë entuziazëm – dhe ju nuk do të përballoni dot sfidat në se nuk merrni kënaqësi nga aktiviteti i përditshëm.



• *Secili nga ne bëhet diçka apo dikushi në jetë, dhe kemi mundësi ta zgjedhim vetë.*

• *Gjetja e një pune është vetëm pikënisja e një rrugëtimi të gjatë.*

• *Këshillimi duhet të ndihmojë të rinjtë të marrin vetë vendimin e duhur në përputhje me moshën, dijet, aftësitë dhe tregun aktual të punës.*

• *Roli parësor i shërbimeve të punësimit për të rinj është të ndihmojë të rinjtë të përputhin jetën me karrierën dhe profesionin e zgjedhur.*

PUNËSIMI DHE MIGRIMI I TË RINJVE

Përfitimi i Dobive dhe Pakësimi i Rreziqeve

MDG **i** F
MDG ACHIEVEMENT FUND

 **United Nations**
ALBANIA

PAKETË INFORMUESE PËR TË RINJTË

8 këshilla për sipërmarrësit e rinj

7



PUNËSIMI DHE MIGRIMI I TË RINJVE

Përfitimi i Dobive dhe Pakësimi i Rreziqeve

MDG **i** F
MDG ACHIEVEMENT FUND

 **United Nations**
ALBANIA

Zhvillimi i karrierës është një rrugëtim i gjatë, një proces i vazhdueshëm, i cili duhet të ndihmojë të rinjtë, por edhe cdo individ në cdo moshë dhe kohë të organizojë dijet dhe t'i përdorë ato në mënyrë efikase për të njohur botën e punës dhe për të zënë me sukses vendin e tij në këtë botë.

Kjo paketë informative synon të pregatisë të rinjtë të hyjnë në tregun e punës. Deri tani ju kemi treguar si të vendosni qëllimet, si të vlerësoni e paraqisni veten e të aplikoni për një punë, por së fundmi, duam t'ju themi se ndoshta mënyra më e mirë dhe e sigurtë për të gjetur një punë, është ta krijosh atë.

Të dhëna nga e gjithë bota sot tregojnë se të rinjtë nën 18 vjeç nuk duhen nënvlerësuar në tregun e biznesit të vogël dhe sipërmarrjes. Me zhvillimin e teknologjisë, me rritjen e lëvizjes së lirë dhe globalizimit të tregjeve në përgjithësi, ka shumë të rinj që kanë ditur të përfitojnë nga mundësitë dhe të krijojnë aktivitete të tyre dhe me shumë sukses madje. Shqipëria ka shumë të rinj entuziastë, me ide dhe aftësi, por po aq edhe sfida me të cilat përballen këta të rinj.

Kjo broshurë do të japë disa këshilla të shpejta, të cilat vijnë nga përvoja të të rinjve sipërmarrës kudo në botë, por në se doni të dini dhe mësoni më shumë, drejtohuni tek zyrat e punësimit për të lexuar manualin “BIZ UP” të krijuar nga Organizata Ndërkombëtare e Punës, e cila është një paketë që përmban njohuri, por edhe teknika dhe strategji konkrete për të hapur një ndërmarrje.

Në ndihmë të të rinjve që me guxim e kanë marrë këtë rrugë, ose atyre që aspirojnë ta bëjnë

HAP PAS HAPI, TETË KËSHILLA PËR JU

1. Pregatitu të përballosh SFIDA

Nuk është e lehtë të kesh një sipërmarrje tënden. Klientë që të kërkojnë, të ndjekin dhe të gjejnë në cdo orë; shërbimi apo malli që duhet mbajtur mirë; fatura për t'u paguar; dhe për më tepër mund të keni edhe vartës për të drejtuar e motivuar. Para se të fillosh, mendohu mirë “do vërtetë ta bësh një gjë të tillë?” Hapja e një biznesi nuk është për këdo – ju mund të keni aftësi shumë të mira teknike, por drejtimi i një sipërmarrje me

fitim është tjetër gjë. Zakonisht kompanitë e suksesshme krijohen nga një bashkim i njerëzve me aftësi teknike dhe atyre me aftësi dhe nuhatje për biznes.

Por në se vërtetë ke dëshirë, dhe ke një ide të madhe, mos u dorëzo, fillo menjëherë punon për ta kthyer në realitet. Vështirësia e madhe është koha, ose mungesa e saj. Midis shkollës, familjes, apo punëve të tjera, do të të duket se po punon 30 orë në ditë. Të kesh një sipërmarrje është



një punë me kohë të plotë, prandaj nga diçka duhet të heqësh dorë. Duhet të mendohesh mirë dhe të vendosësh çfarë do të bësh. Mund të jesh një sportist i mirë dhe të duash të kesh një sipërmarrje tënden, por ka të ngjarë që të mos t'i bësh dot të dyja. Shpesh, aktivitetet e tjera përvec shkollës janë të parat që do t'i thoni lamtumirë, po ashtu edhe rrethet sociale. Në këtë pikë, është mirë të filloni të takoni dhe rrini me njerëz që mund t'ju ndihmojnë për sipërmarrjen tuaj.

2. QARTËSOJE idenë tënde në letër dhe pregatitu t'ua SHPJEGOSH të tjerëve

Kur ke nisur një sipërmarrje të vogël - një dyqan, një skuadër rregullimesh, një garazh - mundësitë mund të vijnë atëherë

kur s'e prisni. Ju mund të takoni klientë të mundshëm në një festë, në një dyqan, apo stacion autousi. Sigurisht që nuk mund t'i thoni kujt do për produktin apo shërbimin tuaj, por sa më shumë ta dinë, aq më shumë mundësi do të keni. Kjo është shumë e rëndësishme në muajt e parë të biznesit tuaj.

Përpunoje dhe hidhe në letër modelin, apo mënyrën si funksionon biznesi yt; bëjeni këtë në një mënyrë të qartë, të shkurtër dhe pozitive. Pregatituni t'ia shpjegoni sipërmarrjen tuaj kujt do që takoni: me planin e shkruar në dorë, ju nuk do të keni asnjë problem. Në se nuk e ke të shkruar, rrezikon që shpjegimet e tua të mos jenë të qëndrueshme dhe ju mund të humbisni besimin e të tjerëve.

Sido që të jetë, duhet patjetër të bësh kartëvizitat e tua, të cilat do t'i mbash

gjithmonë me vete. “Kam mbajtur kartëvizita që kur isha 14 vjeç, dhe kjo i bëntë njerëzit të buzëqeshnin dhe të më shtrëngonin dorën me krenari”, thotë Niku, sot 20 vjeç dhe një sipërmarrës i suksesshëm në Korçë që drejton një skuadër që rregullon catitë.

Në se përplasesh me dikë që punon në të njëjtën fushë, apo ka lidhje me shërbimin apo mallrat që tregton, shpjegoju se çfarë bën dhe jepu kartëvizitën. Kartëvizita ju bën të dukeni seriozë.

3. Përdori me mençuri të gjitha BURIMET e mundshme

Si sipërmarrës të rinj, sigurisht që keni shumë pak para, por ama keni burime të tjera po aq të rëndësishme. Doni të hapni një studio fotografike ? A nuk mund të përdorni garazhin e babait ku të vendosni perde të errëta, të cilat nëna juaj do t'i hedonte t'i hidhte. Nuk keni lekë të reklamoni se keni ngritur një skuadër hidraulikësh? A nuk ka një dhomë kompjuteri në shkollë ku ju vetë mund të krijoni reklamën tuaj të parë dhe ta printoni në një letër të thjeshtë? Do të hapësh një rrobaqepësi, por nuk ke para të blesh makinë qepëse? Pse nuk fton edhe dy ose tre shoqet e tua, ndoshta ato nuk dinë të qepin mirë, por mund të arnojnë dhe të bëjnë punë të tjera të vogla ndihmëse, mbi të gjitha gjyshja e tyre mund të ketë një makinë qepëse, e ky do të jetë kontributi i tyre për rrobaqepësinë tuaj.

Mos ngurroni t'u kërkon ndihmë prindërve, familjes, miqve. Do të rezultojë e suksesshme, dhe ndihma e tyre do t'ju duhet vetëm për fillimin, sapo të krijoni kapitalin tuaj të parë.

4. KRIJOJENI shërbimin apo produktin tuaj MË PARË se të kërkon ndihmë financiare

Pra, do të hapësh një garazh të vogël për të rregulluar makina dhe të duhen 200,000 lekë të reja. I kërkon xhaxhait, ai thotë jo, njësoj edhe halla, apo kushëriri yt në qytet, i cili është një biznesmen i fuqishëm dhe i pasur. Pse?

Si sipërmarrës, duhet ta dish që thjesht idetë e mira nuk mjaftojnë. Financuesve të mundshëm, duhet të dish t'ua shpjegosh shumë mirë projektin tënd, produktin apo shërbimin që do të krijosh, SI dhe SA do ta shesësh. Mbi të gjitha duhet t'u shpjegosh se kur do të jeni në gjendje t'ua ktheni paratë. Pra zhvillojeni idenë tuaj dhe hidhni në letër edhe një plan financiar; është hap i sigurtë drejt fitores. Provojeni!

5. Mbani një komunikim PROFESIONAL

Si një sipërmarrës i ri, shumica e klientëve do të jenë më të mëdhenj se ju dhe disa prej tyre, profesionistë me përvojë edhe në fushën në të cilën ju po tentoni të ndërtoni sipërmarrjen. Duket e vështirë t'i bësh ata t'ju marrin seriozisht.

Merrni rolin e një profesionisti të përgjegjshëm, dhe të tillë do t'ju konsiderojnë. Pregatituni të prezantoheni, apo të flisni në takime të rëndësishme.

Do t'ju ndihmonte shumë të kishit një adresë emaili, pasi komunikimi nëpërmjet tij me klientët, ju bën të dukeni serioz dhe profesional. Madje në se e dërgoni përshkrimin e shërbimit dhe çmimin me email, është edhe një mënyrë për t'u