**SHTOJCA A1**

**FORMULARI I APLIKIMIT – LOT 1**

**1 Hyrje**

Në këtë shtojcë është dhënë dukja e Formularit të Aplikimit dhe Procedurat për ndërmarrjet e reja të propozuara që dëshirojnë të aplikojnë për ndihmë financiare nga Skema e Granteve të Sektorit Privat në Kosovë, administruar nga ARDA dhe financuar nga Bashkimi Evropian.

**Loti 1 – Projekte të reja biznesi** (ndërmarrje të reja të propozuara fillestare)

**PLOTËSONI TË GJITHA APLIKIMET NË GJUHËN ANGLEZE, SHQIPE APO SERBE**

**2. Informata standarde që kërkohen nga të gjithë aplikantët**

|  |
| --- |
| **Informatat kontaktuese të Aplikantit për qëllime të këtij veprimi** |
| **Personi kontaktues për këtë veprim:** |  |
| **Numri i telefonit:** (fiks dhe mobil) Kodi i vendit + qytetit + numri |  |
| **Adresa postare:** |  |
| **Emaili i personit kontaktues:** |  |
| **Faqja e internetit e ndërmarrjes(nëse ka):** |  |
| **Loti i aplikimit:** |  |
| **Shuma e grantit të kërkuar (EURO):** |  |
| **Përqindja e kontributit në grant:** |  |

**Për çdo ndryshim në adresa, numra telefoni, numra faksi, e sidomos emaili, duhet njoftuar me shkrim Autoritetin Kontraktues. Autoriteti Kontraktues nuk mban përgjegjësi nëse nuk mund të kontaktojë aplikantin.**

**3. Hollësitë për Aplikantin e Projektit**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Emri: | Mbiemri: | Gjinia: |
| Profesioni: |  | Data e lindjes: |
| Shkalla e përfunduar e edukimit: | Shkolla e Mesme/Bachelor/Master/Doktoraturë: |
| A keni pasur ndonjë herë biznes? | Po / JoNëse po, ju lutemi shpjegoni: |
| E keni aktualisht biznesin? |  |
| Sa jeni të kualifikuar (teknikisht, përvojë menaxhuese) për krijimin e një biznesi të ri? |  |
| Si keni dëgjuar për këtë Skemë Grantesh? | Organizim nga ARDA / email / broshurë / poster / TV / radio / shokë / tjera (lutemi specifikojeni): |

**PASQYRA DHE PLANI I BIZNESIT (Loti 1)**

Jepeni një pasqyrë të shkurtër të idesë suaj për biznes dhe se si mund të kthehet në ndërmarrje të suksesshme, duke iu përgjigjur, shkurt, pyetjeve vijuese:

Tiparet kryesore të biznesit

a. Ndërmarrësi:

(1) Pse dëshironi të filloni/zhvilloni këtë biznes?

(2) Cilat janë pritjet tuaja për vitin e ardhshëm apo më tutje?

(3) Pse mendoni që ky biznes mund të jetë i suksesshëm?

|  |
| --- |
| (1) (2)(3) |

b. Biznesi: Përshkruani shkurt produktet apo shërbimet specifike që do të ofroni;

|  |
| --- |
|  |

c. Kush janë klientët tuaj?

 Përshkruani kush do të blejë produktin/shërbimin tuaj (p.sh. kompani të tjera, publiku i gjerë)

 A mund të identifikoni klientë specifikë qysh tani? (Elaboro nëse PO)

 Pse do të marrin klientët ofertën tuaj në vend të furnizuesit ekzistues? Si do të jeni ju më ndryshe dhe më konkurrues? Për shkak të çmimit, cilësisë së shërbimit/produktit, shërbimi me konsumatorë.

|  |
| --- |
|  |

I) Do të ofroni për shitje vetëm brenda Kosovës?

|  |
| --- |
|  |

II) Sa i madh është tregu për produktin/shërbimin tuaj brenda zonës ku do të shisni?

|  |
| --- |
|  |

Si do t'i njoftoni klientët tuaj për produktin/shërbimin tuaj?

1. Fushëveprimi gjeografik i tregut: Kosova (gjitha zonat?), vende tjera, mundësia e shpërndarjes.

2. Madhësia e vlerësuar e tregut: numri i klientëve potencialë, të kuptuarit e sjelljes së tyre në blerje.

3. Veprimet promocionale – reklamimi, informatat në pika të shitjes, kontakte të drejtpërdrejta me konsumatorin, etj.

|  |
| --- |
| 1.2.3. |

Prodhimi: SI do të prodhoni produktin/shërbimin tuaj? Ku do të bëhet prodhimi juaj?

|  |
| --- |
|  |

Stabilimentet/njerëzit: Çfarë ju duhet për të qenë të suksesshëm në liferimin fizik të produktit/shërbimit?

 Pjesë makinerie, pajisje e mjete që ju duhen?

 Punëtor(ë) shtesë me aftësi specifike/tjera veçori?

|  |
| --- |
| Makineri, pajisje, etj:Punëtorë/aftësi: |

f. Struktura e kompanisë: Do ta krijoni vetë biznesin apo do të punoni me të tjerë? Cili do të jetë roli juaj në biznes? Keni anëtarë ekipi apo partnerë të jashtëm? Cili do të jetë roli i tyre?

|  |
| --- |
|  |

G Faktorët e suksesit dhe rrezikut: Çfarë ju duhet (përveç parave) për të pasur biznes të suksesshëm? (p.sh. partnerë biznesi, këshilla, mentorim, rrjetëzim, etj.)? Cilat janë fushat kryesore të rreziqeve dhe si do të zvogëlohen ato?

|  |
| --- |
|  |

Këto përparësi do të më ndihmojnë të jem i suksesshëm:

|  |
| --- |
|  |

Këto sfida e rreziqe duhen menaxhuar për të zvogëluar ndikimin e tyre negativ:

|  |
| --- |
|  |

 Lista kontrolluese për LOT 1

*(të plotësohet nga aplikanti kryesor vetëm për qëllime orientimi)*

|  |
| --- |
| **Titulli i propozimit:** |
| **Para dërgimit të aplikacionit, kontrollo nëse kriteret e mëposhtme janë plotësuar plotësisht:** | **Po** | **Jo** | **Nuk vlen** |
| 1. Shtojca A1, Formulari i Aplikimit, është plotësuar. |  |  |  |
| 2. Shtojca B Buxheti është plotësuar |  |  |  |
| 3. Shtojca C1 Projeksioni financiar është plotësuar |  |  |  |
| 4. Shtojca D Plani i Veprimit është plotësuar |  |  |  |
| 5. Shtojca E Deklarata e Aplikantit është plotësuar |  |  |  |
| 6. Aplikacioni është shkruar apo plotësuar në gjuhën e duhur për këtë thirrje.  |  |  |  |
| 7. Një origjinale dhe 2 kopje të Formularit të Aplikimit janë futur dhe lidhur në zarf. |  |  |  |
| 8. Versioni elektronik i formularit të aplikimit (CD-ROM) është bashkëngjitur.  |  |  |  |
| 9. Veprimi do të ndërmerret në Kosovë. |  |  |  |
| 10. Aplikanti ka ofruar kopjen e letërnjoftimit apo Pasaportës |  |  |  |
| 11. Kohëzgjatja e veprimit është e barabartë apo më e shkurtër sesa maksimumi i lejuar me këtë udhëzim. |  |  |  |
| 12. Kontributi i kërkuar për grantin (shuma) është brenda minimumit dhe maksimumit të lejuar në pikën 1.5 të Udhëzimeve. |  |  |  |
| 13. Kontributi i kërkuar i aplikuesit (shuma) është brenda minimumit dhe maksimumit të lejuar në pikën 1.5 të Udhëzimeve. |  |  |  |

Para nënshkrimit të Kontratës së Grantit, aplikantët e para-selektuar do të duhen të ofrojnë Raportin Kreditor të lëshuar nga Banka Qendrore e Kosovës.

Emri i Aplikantit: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nënshkrimi: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data e dorëzimit: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_