



Digital Democracy
Initiative

OJQ YELLOW

UDHËZUES PRAKTIK

EDUKIMI FINANCIAR DHE PËRDORIMIN E MJETEVE DIGJITALE PËR GRATË NDËRMARRËSE

Projekt: Digital Financial Literacy for Women Entrepreneurs

Prishtinë, 2026



Digital
Activism
Program



Klauzolë e përgjegjësisë:

Ky manual është përgatitur për qëllime edukative dhe informuese në kuadër të projektit “**Digital Financial Literacy for Women Entrepreneurs**”, të implementuar nga **OJQ Yellow**.

Informacionet, shembujt, tabelat dhe ushtrimet e paraqitura në këtë manual kanë për qëllim të ndihmojnë gratë ndërmarrëse dhe gratë me ide biznesi në zhvillimin e njohurive dhe aftësive të tyre financiare dhe digjitale. Ato nuk përbëjnë dhe nuk duhet të konsiderohen si këshillim individual financiar, kontabël, tatimor ose ligjor.

Legjislacioni, procedurat administrative dhe rregullat tatimore mund të ndryshojnë. Për këtë arsye, para marrjes së vendimeve konkrete rekomandohet verifikimi i informacionit në burimet zyrtare dhe, kur është e nevojshme, konsultimi me profesionistë të kualifikuar.

OJQ Yellow nuk mban përgjegjësi për vendimet individuale të marra vetëm mbi bazën e informacionit të paraqitur në këtë manual.

Përmbajtja e këtij manuali është përgjegjësi e OJQ Yellow dhe **nuk pasqyron domosdoshmërisht pikëpamjet e organizatave donatore dhe partnere të projektit.**

Ky manual është përgatitur për OJQ Yellow në kuadër të projektit “Digital Financial Literacy for Women Entrepreneurs”. Udhëzues është pjesë e projektit të mbështetur nga Digital Democracy Initiative, me donatorët CIVICUS, Metamorphosis, TechSoup dhe Digital Activism Program, dhe implementohet nga OJQ Yellow.

Si ta përdorni këtë manual

Ky manual është përgatitur si një **udhëzues praktik për gratë ndërmarrëse dhe gratë që kanë ide biznesi**, me qëllim që njohuritë financiare dhe digjitale të shndërrohen në veprime konkrete dhe të zbatueshme në biznes. Manuali është menduar si udhëzues pune, jo vetëm si material për lexim. Çdo kapitull përmban shpjegime të thjeshta, shembuj, pyetje kontrolli dhe ushtrime që mund të lidhen drejtpërdrejt me biznesin ose idenë tuaj.

1. Lexoni konceptin kryesor.
2. Plotësoni shembullin me të dhënat e biznesit tuaj.
3. Zgjidhni një veprim konkret që do ta zbatoni.
4. Rikthehuni pas 7-30 ditësh dhe matni rezultatin.

Manualit mund t'i riktheheni sa herë që keni nevojë të planifikoni, analizoni ose merrni një vendim për biznesin tuaj.

PARIMI

Planifiko -> Regjistro -> Analizo -> Vendos -> Përmirëso.

Përmbajtja

- 1. Nga ideja te modeli i biznesit
- 2. Objektivat dhe planifikimi i biznesit
- 3. Ndarja e financave personale dhe të biznesit
- 4. Evidenca e të hyrave dhe shpenzimeve
- 5. Buxhetimi
- 6. Kostoja dhe çmimi
- 7. Fitimi, marzha dhe pika e barazimit
- 8. Cash-flow dhe likuiditeti
- 9. Vendimmarrja financiare
- 10. Bazat e tatimeve dhe dokumentacionit
- 11. Mjetet dhe pagesat digjitale
- 12. Marketingu digjital dhe shitja online
- 13. Siguria online dhe privatësia
- 14. Përdorimi etik i teknologjisë
- 15. Plani 30-ditor i biznesit
- 16. Fletë pune dhe modele praktike

1. Nga ideja te modeli i biznesit

Një ide e mirë nuk mjafton vetvetiu. Biznesi duhet të ketë klient të qartë, problem që zgjidh, ofertë me vlerë dhe mënyrë të qëndrueshme për të gjeneruar të ardhura.

- Produkti/shërbimi: çfarë po ofroj?
- Klienti: kujt po ia ofroj?
- Problemi: çfarë nevojë po zgjidh?
- Vlera: pse klienti duhet të më zgjedhë mua?
- Kanali: ku më gjen klienti?
- Të ardhurat: si dhe kur paguan klienti?

KËSHILLË

Shkruaj ofertën në një fjali: “Ne ndihmojmë [klientin] të [rezultati] përmes [produktit/shërbimit].”

Ushtrim: modeli im i biznesit

Pyetja	Përgjigjja ime
Kush është klienti im?	
Cili është problemi kryesor?	
Çfarë ofroj?	
Pse oferta ime ka vlerë?	
Si do të arrij te klienti?	
Si do të fitoj?	

2. Objektivat dhe planifikimi i biznesit

Objektivat e mira janë të qarta dhe të matshme. Në vend të “dua më shumë shitje”, përcakto çfarë rezultati kërkon, deri kur dhe si do ta matësh.

- Shembull: Të rris shitjet mujore nga 800 € në 1,000 € brenda tre muajve.
- Shembull: Të siguroj 20 klientë të rinj përmes kanaleve online gjatë muajit.
- Shembull: Të zvogëloj shpenzimet e panevojshme me 10% brenda 60 ditësh.

KËSHILLË

Çdo objektiv duhet të ketë të paktën një tregues: shitje, klientë, kosto, fitim, porosi ose kursim kohe.

Objektivi	Afati	Si matet?	Hapi i parë

3. Ndaji financat personale nga financat e biznesit

Kur paratë personale dhe ato të biznesit përzihen, bëhet e vështirë të kuptohet nëse biznesi po fiton, sa mund të investohet dhe sa mund të tërhiqet për përdorim personal.

- Mbaj evidencë të veçantë për biznesin.
- Regjistro çdo tërheqje personale nga biznesi.
- Ruaj faturat dhe dëshmitë e pagesave.
- Bëj një përmbledhje javore dhe mujore.

KËSHILLË

Edhe një tabelë e thjeshtë është më mirë se asnjë evidencë.

4. Evidenca e të hyrave dhe shpenzimeve

Evidenca financiare është baza e vendimmarrjes. Të hyrat tregojnë sa para gjeneron biznesi; shpenzimet tregojnë sa kushton funksionimi i tij.

- Shpenzime fikse: qira, abonime, paga të rregullta.
- Shpenzime të ndryshueshme: material, transport, ambalazh, komisione.
- Shpenzime të njehershme: pajisje, renovim, investime.

KËSHILLË

Regjistro transaksionet në ditën kur ndodhin. Mos u mbështet në kujtesë.

Data	Përshkrimi	Të hyra €	Shpenzim €	Kategoria	Pagesa
01.09	Shitje	120		Shitje	Bankë
02.09	Material		35	Material	Cash
03.09	Shitje produktesh	85		Shitje	Cash
04.09	Blerje ambalazhi		20	Ambalazh	Bankë
05.09	Shitje produktesh	150		Shitje	Bankë
06.09	Transport për furnizim		15	Transport	Cash
08.09	Shitje produktesh	95		Shitje	Cash
10.09	Reklamim në rrjete sociale		30	Marketing	Bankë
12.09	Shitje produktesh	180		Shitje	Bankë
14.09	Blerje materialesh		50	Materiali	Bankë
16.09	Shitje produktesh	110		Shitje	Cash
18.09	Internet/telefon		50	Komunikim	Bankë
20.09	Shitje produktesh	160		Shitje	Bankë
22.09	Blerje ambalazhi		25	Ambalazh	Cash
24.09	Shitje produktesh	140		Shitje	Cash
26.09	Transport		30	Transport	Cash

5. Buxheti

Buxheti është plani financiar për një periudhë. Ai ndihmon të parashikosh të hyrat, të kontrollosh shpenzimet dhe të kuptosh nëse ke hapësirë për investime.

- Buxheti i shitjeve: sa pret të shesësh?
- Buxheti i shpenzimeve: sa do të kushtojë operimi?
- Buxheti i investimeve: çfarë blerjesh të mëdha planifikohen?
- Rezerva: çfarë ndodh nëse shitjet bien ose shfaqet një shpenzim i papritur?

Kategoria	Plan €	Real €	Diferenca €
Shitje			
Material			
Transport			
Marketing			
Internet/telefon			
Tjera			
REZULTATI			

6. Kostoja dhe përcaktimi i çmimit

Çmimi duhet të mbulojë koston dhe të krijojë hapësirë për fitim. Kopjimi i çmimit të konkurrentit pa njohur kostot e tua mund ta vendosë biznesin në humbje.

- Kosto direkte: material, ambalazh, punë direkte.
- Kosto indirekte: energji, internet, qira, transport, marketing.
- Fitimi i synuar: shuma që dëshiron të mbetet pasi mbulohen kostot.

KËSHILLË

Formula bazë: Çmimi = Kosto totale + Fitimi i synuar.

Shembull për një produkt	€
Materiali	12.00
Ambalazhi	2.00
Puna	8.00
Shpenzime të tjera	3.00
KOSTO TOTALE	25.00
Fitimi i synuar 20%	5.00
ÇMIMI	30.00

Ushtrim: llogarit çmimin tënd

Elementi	Shuma €
Materiali	
Puna	
Ambalazhi	
Transporti	
Kosto indirekte e alokuar	
Kosto totale	
Fitimi i synuar	
Çmimi final	

7. Fitimi, marzha dhe pika e barazimit

Fitimi tregon çfarë mbetet pasi nga të hyrat zbriten shpenzimet. Marzha ndihmon të kuptosh sa fitim gjeneron shitja, ndërsa pika e barazimit tregon sa duhet të shesësh që të mbulosh kostot.

- Fitimi = Të hyrat - Shpenzimet.
- Marzha e fitimit (%) = $\text{Fitimi} / \text{Të hyrat} \times 100$.
- Pika e barazimit përdoret për të kuptuar nivelin minimal të shitjeve që mbulon kostot.

KËSHILLË

Rritja e shitjeve nuk do të thotë automatikisht rritje e fitimit. Kontrolllo gjithmonë kostot.

8. Cash-flow dhe likuiditeti

Cash-flow tregon lëvizjen reale të parave. Një biznes mund të ketë fitim në letër, por të ketë vështirësi për pagesa nëse klientët paguajnë vonë.

- Parashiko hyrjet e parave sipas javëve.
- Shëno pagesat e detyrueshme dhe datat e tyre.
- Planifiko investimet kur ke likuiditet të mjaftueshëm.
- Krijë rezervë financiare kur është e mundur.

Java	Para në fillim	Hyrje	Dalje	Para në fund
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

9. Vendimmarrja financiare

Vendimet e mira financiare bazohen në të dhëna. Para se të blesh pajisje, të marrësh kredi, të ulësh çmimin ose të investosh në marketing, vlerëso koston, përfitimin dhe rrezikun.

- A është shpenzimi i domosdoshëm?
- Çfarë rezultati financiar pres?
- Sa kohë duhet për ta rikuperuar investimin?
- A mund ta përballojë cash-flow këtë shpenzim?
- Cila është alternativa?

SHEMBULL

Një pajisje kushton 600 €. Nëse kursen 100 € në muaj, periudha e thjeshtë e rikuperimit është rreth 6 muaj.

10. Bazat e tatimeve dhe dokumentacionit

Njohja e detyrimeve tatimore është pjesë e menaxhimit financiar. Detyrimet varen nga forma juridike, lloji i aktivitetit, qarkullimi, punësimi dhe statusi tatimor. Për shkak se rregullat mund të ndryshojnë, verifikimi duhet të bëhet gjithmonë në burimet zyrtare.

- Ruaj faturat e shitjes dhe blerjes.
- Mbaj evidencat sipas kërkesave që zbatohen për biznesin.
- Përdor kalendar për afatet e deklarimit dhe pagesës.
- Kontrolllo rregullisht njoftimet dhe udhëzuesit e Administratës Tatimore të Kosovës.
- Për raste specifike konsultohu me profesionist të kualifikuar.

KËSHILLË

Ky manual është edukativ dhe nuk zëvendëson këshillimin tatimor ose ligjor.

Shënim aktualizimi (gusht 2026): burimet zyrtare të ATK-së publikojnë udhëzues interaktiv, formularë dhe afate të deklarimit. Përpara përdorimit të manualit në trajnim, kontrolloni versionin më të fundit të rregullave në ATK.

11. Mjetet dhe pagesat digjitale

Mjetet digjitale mund të reduktojnë punën manuale, të përmirësojnë evidencën dhe ta bëjnë biznesin më të organizuar. Qëllimi nuk është të përdorësh sa më shumë aplikacione, por mjetin e duhur për nevojën e duhur.

- Spreadsheet për buxhet, cash-flow dhe çmime.
- Cloud storage për dokumente dhe kopje rezervë.
- Kalendar digjital për afate.
- Banking elektronik për kontroll të transaksioneve.
- Mjete për faturim, menaxhim detyrash dhe komunikim.

KËSHILLË

Para se të zgjedhësh një mjet: kontrolllo koston, sigurinë, lehtësinë e përdorimit dhe mundësinë për eksport të të dhënave.

12. Marketingu digjital dhe shitja online

Marketingu digjital duhet të lidhet me objektivat e biznesit. Pëlqimet dhe shikimet kanë vlerë vetëm kur ndihmojnë në arritjen e klientëve, porosive ose besimit.

- Përcakto audiencën.
- Krijë ofertë të qartë.
- Përdor fotografi cilësore dhe përshkrime të sakta.
- Bëj thirrje të qartë për veprim: porosit, kontakto, rezervë.
- Mat pyetjet, porositë dhe shitjet që vijnë nga kanalet online.

Treguesi	Java 1	Java 2	Java 3	Java 4
Pyetje nga klientët				
Porosi				
Shitje €				
Shpenzim marketingu €				

13. Siguria online dhe privatësia

Një biznes i vogël mund të jetë po aq i ekspozuar ndaj mashtrimeve, humbjes së llogarive dhe rrjedhjes së të dhënave sa një biznes i madh. Masat bazë të sigurisë reduktojnë ndjeshëm rrezikun.

- Përdor fjalëkalime unike dhe të gjata.
- Aktivizo verifikimin me dy hapa.
- Mos dërgo kode sigurie ose fjalëkalime.
- Bëj backup të dokumenteve.
- Kufizo qasjen në të dhënat e klientëve.
- Verifiko kërkesat urgjente për pagesë përmes një kanali të dytë.

KËSHILLË

Nëse dyshon për mashtrim, mos vepro nën presion. Verifiko identitetin dhe kërkesën.

14. Përdorimi etik i teknologjisë

Teknologjia dhe inteligjenca artificiale mund të ndihmojnë me ide, tekste, analiza dhe organizim, por përgjegjësia për përmbajtjen dhe vendimin mbetet te përdoruesi.

- Kontrollë saktësinë para publikimit.
- Mos vendos të dhëna konfidenciale në mjete që nuk i njeh.
- Respekto të drejtat e autorit dhe privatësinë.
- Mos krijo reklama mashtruese ose pretendime të pambështetura.
- Trego kujdes kur automatizimi ndikon te klientët ose vendimet financiare.

15. Plani 30-ditor i biznesit

Qëllimi i këtij plani është që njohuritë nga manuali të kthehen në veprime konkrete.

Periudha	Detyra	Rezultati
Ditët 1-7	Regjistro të gjitha të hyrat dhe shpenzimet; ndaji sipas kategorive.	Pamje reale e financave
Ditët 8-14	Llogarit koston dhe çmimin e së paku 3 produkteve/shërbimeve.	Çmime të argumentuara
Ditët 15-21	Përgatit buxhetin dhe cash-flow për muajin e ardhshëm.	Plan financiar
Ditët 22-30	Analizo rezultatet dhe zgjidh 2 përmirësime konkrete.	Vendime dhe hapa të rinj

Pas 30 ditësh, pyete veten:

Çfarë kam mësuar për financat e biznesit tim?

Cili ishte ndryshimi më i rëndësishëm që bëra?

Ku po humbas më shumë para?

Cili produkt ose shërbim më sjell më shumë fitim?

Cilat janë 2 veprimet që do t'i vazhdoj edhe muajin tjetër?

Mbani mend:

Qëllimi i planit 30-ditor nuk është vetëm të plotësoni tabela. Qëllimi është të krijoni një rutinë të thjeshtë financiare që ju ndihmon të kuptoni më mirë biznesin dhe të merrni vendime duke u bazuar në të dhëna reale.

REGJISTRO → ANALIZO → PLANIFIKO → VENDOS → PËRMIRËSO

16. Fletë pune dhe modele praktike

Fleta A - Buxheti mujor

Kategoria	Plan €	Real €	Diferenca €
Të hyrat			
Materiale			
Paga/punë			
Transport			
Marketing			
Internet/telefon			
Qira/utilitete			
Tjera			
REZULTATI			

Fleta B - Evidenca javore

Data	Përshkrimi	Të hyra €	Shpenzim €	Kategoria

Fleta C - Vendimi financiar

Vendimi që po shqyrtoj: _____

Kostoja totale: _____

Përfitimi i pritshëm: _____

Rreziqet kryesore: _____

Alternativat: _____

Si ndikon në cash-flow? _____

Vendimi final dhe arsyeja: _____

Fleta D - Kontrolli mujor

- A i regjistrova të gjitha të hyrat dhe shpenzimet?
- A e krahasova buxhetin me rezultatin real?
- Cili produkt/shërbim ishte më fitimprurës?
- Cili shpenzim mund të zvogëlohet?
- A kam pagesa të vonuara nga klientët?
- Cilat janë 2 veprimet e mia për muajin e ardhshëm?

Fjalorth i shkurtër

Termi	Shpjegimi
Të hyra	Paratë që gjenerohen nga aktiviteti i biznesit.
Shpenzim	Kosto e lidhur me funksionimin ose zhvillimin e biznesit.
Fitim	Diferenca pozitive ndërmjet të hyrave dhe shpenzimeve.
Cash-flow	Lëvizja e parave që hyjnë dhe dalin nga biznesi.
Buxhet	Plan financiar për një periudhë të caktuar.
Kosto direkte	Kosto që lidhet drejtpërdrejt me produktin/shërbimin.
Kosto indirekte	Kosto e përgjithshme që mbështet aktivitetin e biznesit.
Marzhë	Tregues që lidh fitimin me shitjen ose çmimin, varësisht nga mënyra e llogaritjes.

Burime dhe përditësim

Për çështjet tatimore dhe procedurale, manuali duhet të përdoret së bashku me burimet zyrtare të Administratës Tatimore të Kosovës. ATK ofron udhëzues interaktiv, udhëzues/manuale, formularë dhe informata për afatet e deklarimit. Përmbajtja tatimore duhet kontrolluar para çdo edicioni të ri të manualit.

Burim zyrtar i konsultuar: Administrata Tatimore e Kosovës (ATK), gusht 2026.

KUJDES

Manuali ka karakter edukativ. Ai nuk zëvendëson këshillimin profesional financiar, tatimor ose ligjor për një rast konkret.

Mesazhi përmbyllës

Një biznes financiarisht më i fortë ndërtohet me hapa të vegjël dhe të vazhdueshëm: evidencë të rregullt, njohje të kostove, çmime të argumentuara, planifikim të parave, përdorim të kujdesshëm të teknologjisë dhe vendime të bazuara në të dhëna.

PLANIFIKO. REGJISTRO. ANALIZO. VENDOS. PËRMIRËSO.

Ky manual është përgatitur për OJQ Yellow në kuadër të projektit “Digital Financial Literacy for Women Entrepreneurs”. Udhëzues është pjesë e projektit të mbështetur nga Digital Democracy Initiative, me donatorët CIVICUS, Metamorphosis, TechSoup dhe Digital Activism Program, dhe implementohet nga OJQ Yellow.