

Udhëzues  
ÇFARË NEVOJITET PËR  
TË KRIJUAR  
DHE REGJISTRUAR

**NË TREGTI  
ELEKTRONIKE**

**NË SHQIPËRI?**

[ecommerce4all.eu](http://ecommerce4all.eu)

2022



	RRETH PLATFORMËS	1
I.	HYRJE	2
	MËNYRAT E APLIKIMIT PËR REGJISTRIM NË REGJISTRIN TREGTAR	2
	KUADRI LIGJOR PËR REGJISTRIM	2
	SI TË APLIKONI PËR REGJISTRIMIN E NJË BIZNESI ONLINE?	3
II.	HAPAT E KRIJIMIT TE NJË E-COMMERCE	4
	STUDIMI I TREGUT	4
	ZGJEDHJA E FUSHËS SPECIFIKE	5
	VENDOSJA E OBJEKTIVAVE DHE E REGUESVE TË PERDORMANCËS TË TREGTISË ELEKTRONIKE	5
	KRIJIMI I PROFILIT TË KONSUMATORIT/BLERËSIT IDEAL	6
	REGJISTRIMI I BIZNESIT DHE I MARKËS TUAJ	7
	KONSULTONI LEGJISLACIONIN AKTUAL	7
	DIZAJNI DHE NDËRTIMI I NJË FAQE INTERNETI	7
	KRIJIMI I NJË PËRMBAJTJE TËRHEQËSE	8
	PROMOVONI FAQEN TUAJ TË INTERNETIT/ORIENTONI FLUKSIN E VIZITORËVE	8

# RRETH PLATFORMËS ecommerce4all.eu

Platforma ecommerce4all.eu është një qendër burimesh dhe informacioni mbi aspektet kryesore të tregtisë elektronike për të gjitha tregjet e CEFTA-s (Shqipëria, Bosnja dhe Hercegovina, Maqedonia e Veriut, Moldavia, Mali i Zi, Serbia dhe Kosova\*). Platforma e internetit përbëhet nga të dhëna dhe burime përkatëse të tregtisë elektronike, duke përfshirë të dhënat bazë të tregtisë elektronike, grafikët ndërveprues dhe të dhënat mbi zhvillimin e tregut të tregtisë elektronike CEFTA, si dhe të dhëna për aspektet kryesore të të bërit biznes në tregtinë elektronike.

Të dhënat mbi aspektet kryesore të të bërit biznes në tregtinë elektronike do të strukturohen në katër module: legjislacioni për tregtinë elektronike, pagesa, shpërndarja dhe historitë e suksesit të tregtisë elektronike në të gjitha tregjet e CEFTA-s. Secili prej këtyre moduleve do të përmbajë informacione përkatëse të tregut të CEFTA-s, udhëzime, manuale, dokumente të lidhura me temën dhe prezantime video. Përveç katër moduleve, është zhvilluar një modul i pestë shtesë që synon të paraqesë gjendjen e tregtisë elektronike përmes statistikave dhe të dhënave për zhvillimin e tregut të tregtisë elektronike (grafikë interaktivë të gjendjes së tregtisë elektronike në secilin treg dhe krahasimet p.sh. të klientëve, kartat e pagesave, aftësitë digjitale, indeksi i gatishmërisë për tregtinë elektronike UNCTAD B2C dhe të dhëna të tjera përkatëse të Eurostat-it). Të gjitha të dhënat do të paraqiten si në gjuhën lokale të secilit prej tregjeve të CEFTA-s ashtu edhe në gjuhën angleze.

Zhvillimi i platformës së internetit mbështetet nga projekti i Fondit të Hapur Rajonal për Evropën Juglindore - Tregtia e Jashtme, i zbatuar nga Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH në emër të Bashkimit Evropian dhe Ministrisë Federale Gjermane për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ).



\*Ky përcaktim nuk sjell asnjë pasojë në qëndrimet mbi statusin dhe është në përputhje me RKS KB 1244 ( Rezoluta e Këshillit të Sigurimit të Kombeve të Bashkuara) dhe Opinonin e GJND-së për shpalljen e pavarësisë së Kosovës.

# HYRJE




Legjislacioni në lidhje me procedurat e regjistrimit dhe licencimit të biznesit është harmonizuar me standardet e BE-së, me fokus në uljen e barrierave administrative për bizneset që operojnë në Shqipëri. Regjistrimi i biznesit online lejohet. Aplikimi elektronik bëhet përmes portalit qeveritar e-Albania. Me përfundimin me sukses të regjistrimit të biznesit në QKB, aplikanti duhet të vizitojë Drejtorinë e Përgjithshme të Tatimeve në bashki/komunë, për të kryer regjistrimin fiskal. Procesi i formimit të bizneseve në Shqipëri është i shpejtë dhe efikas. Formimi i tyre rregullohet me ligjin nr. 9901, datë 14.4.2008 “Për tregtarët dhe shoqëritë tregtare”, i ndryshuar

# MËNYRAT E APLIKIMIT PËR REGJISTRIM NË REGJISTRIN TREGTAR

Aplikimet për regjistrime në Regjistrin Tregtar mund të bëhen në:

-  Sportelet e shërbimit
-  Online nëpërmjet sportelit elektronik

# KUADRI LIGJOR PËR REGJISTRIM

-  Ligji nr. 131/2015, “Për Qendrën Kombëtare të Biznesit”
-  Ligji nr. 9723, datë 03.05.2017, “Për regjistrimin e biznesit”
-  Ligji nr. 9901, datë 14.04.2008, “Për tregtarët dhe shoqëritë tregtare”

# SI TË APLIKONI PËR REJISTRIMIN E NJË BIZNESI ONLINE?

Ju mund të aplikoni për regjistrimin e një biznesi të ri online nëpërmjet platformës e-albania, duke kërkuar shërbimin "Aplikim për regjistrimin fillestar të një personi fizik" ose duke klikuar në këtë link:

 [https://e-albania.al/eAlbaniaServices/UseService.aspx?kodi\\_shërbimi=4930](https://e-albania.al/eAlbaniaServices/UseService.aspx?kodi_shërbimi=4930)

Klikoni opsionin "Përdor" dhe plotësoni formularin elektronik me të dhënat e nevojshme që kërkohen në formular, më pas klikoni butonin "Dërgo" në fund të formularit.

Përgjigja për miratim/refuzim ju vjen në email.

Pas miratimit të Nipt ju duhet të regjistroni biznesin në e-albania duke u identifikuar si individ dhe të përfundoni regjistrimin. Pas regjistrimit si biznes në e-albania, duhet të aplikoni shërbimin "Certifikata e Regjistrimit" për të marrë NIPT-in ose klikoni në këtë link:

 [https://e-albania.al/eAlbaniaServices/UseService.aspx?service\\_code=12421](https://e-albania.al/eAlbaniaServices/UseService.aspx?service_code=12421)

Kujdes!

Ju gjithashtu duhet të regjistroheni në Drejtorinë e Përgjithshme të Tatimeve brenda 72 orëve nga miratimi i Nipt. Mund të regjistroheni edhe në këtë link:

 [https://efiling.tatime.gov.al/cats\\_public/Account/LogOn](https://efiling.tatime.gov.al/cats_public/Account/LogOn)

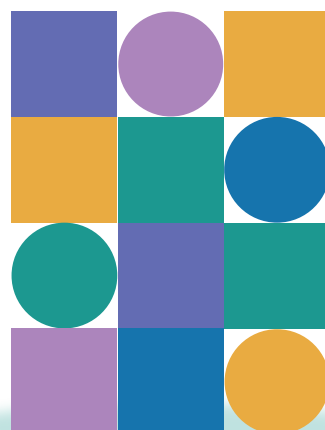
# HAPAT E KRIJIMIT TE NJË E-COMMERCE

## HAPI 1: STUDIMI I TREGUT

Zbuloni dhe vlerësoni nevojën dhe problemet tuaja dhe kryeni Studimin e Tregut mbi to. Mbani parasysh se rritja e një biznesi në internet është një ndërmarrje e konsiderueshme. Të punuarit bazuar në instinkt dhe supozime do t'ju drejtojnë te dështimi. Përpara se të vendosni se çfarë të shisni, është e domosdoshme të kuptoni modelet e ndryshme të biznesit të tregtisë elektronike. Cilindo model biznesi të tregtisë elektronike që vendosni të zgjidhni, sigurohuni që është diçka që do të funksionojë për ju në planin afatgjatë.







Disa hapa për të identifikuar një nevojë të tregut gjenden më poshtë:

- Vizitoni forumet në internet për të parë se çfarë pyetjesh bëjnë njerëzit dhe çfarë problemesh po përpiqen të zgjidhin.
- Bëni kërkime për të gjetur fjalët kyçe që po kërkojnë më tepër njerëzit, për të cilat nuk po konkurrojnë shumë faqe.
- Shikoni konkurrentët tuaj të mundshëm duke vizituar faqet e tyre dhe duke marrë parasysh atë që ata po bëjnë për të plotësuar kërkesën. Më pas mund të përdorni atë që keni mësuar dhe të krijoni një produkt për një treg që ekziston tashmë dhe ta bëni atë më mirë se konkurrenca.



## HAPI 2: ZGJEDHJA E FUSHËS SPECIFIKE

Gjetja e fushës specifike të duhur është një hap kritik në zhvillimin e biznesit tuaj të tregtisë elektronike. Disa pyetje për t'u marrë parasysh gjatë krijimit të një biznesi online janë:

-  Cila është fusha juaj e ekspertizës?
-  Cilat janë aftësitë ose njohuritë tuaja mbi tregtinë? Ku përshtaten në treg?
-  Çfarë produktesh jeni të interesuar të shisni?
-  Nëse jeni duke shitur një produkt digjital, si do ta merrni atë?
-  A do ta bazoni biznesin tuaj mbi porositë që bëhen vetëm 1 herë, mbi paketa specifike apo në një model abonimi?
-  A mund ta menaxhoni vetë biznesin apo do të keni nevojë për ndihmë?

Specifikimi është çelësi kyç. Sa më specifik të jeni, me aq më pak konkurrencë do të përballeni. Zgjidhni një fushë specifike që funksionon mirë edhe në mediat sociale.

## HAPI 3: VENDOSJA E OBJEKTIVAVE DHE E TREGUESVE TË PERDORMANCËS TË TREGTISË ELEKTRONIKE

Vendimet e biznesit duhet të merren në bazë të performancës, ndërsa treguesit kryesorë të performancës ( KPI) duhet të jenë burimi i veprimeve konkrete për zbatimin e vendimeve. Pika kryesore në rrugën drejt arritjes së suksesit në shitjet online janë treguesit të performancës. Monitorimi i per-formancës dhe treguesve do të ndihmojë pronarët e bizneseve të identifikojnë progresin e bërë drejt objektivave të marketingut, shitjeve dhe shërbimit ndaj klientit. Përzgjedhja e KPI-ve fillon me përcaktimin e qartë të qëllimeve dhe të kuptuarit se cilat fusha të biznesit ndikojnë në këto qëllime. Disa nga KPI-të përfshijnë:

Totali i vizitave	Norma e kthimit
Koha që shpenzon cdo vizitor në faqe	Pagesa për klikim
Vizitorët unikë	Marzhi bruto
Klientë të rinj	Totali i porosive në ditë, javë, muaj
Vizitorët të rinj	Kostoja për blerje
Rastet e hapura të shërbimit ndaj klientit	Kontrolli i Largimeve
Shikimet e faqeve	Kontvertimet totale të pagesës me nje klikim
Shikimet e faqeve per vizitë	

Hapi 4: Krijimi i profilit të konsumatorit/blerësit ideal

## HAPI 4: KRIJIMI I PROFILIT TË KONSUMATORIT/BLERËSIT IDEAL

Njohja dhe të kuptuarit se kush i blen ose kush do t'i blejë produktet tuaja do të jetë e domosdoshme për t'ju ndihmuar të maksimizoni kthimin e investimit dhe efektivitetin e përmbajtjes nga reklamat. Profilet e konsumatorëve ideal janë personazhe fiktive, të përgjithësuar që krijojnë një imazh të tregjeve ideale. Ato zakonisht përfshijnë jo vetëm informacion demografik si mosha, vendndodhja dhe fitimet, por edhe informacione psikologjike si interesat, arsyet e blerjes dhe shqetësimet.

Të listuara më poshtë janë disa nga elementët kryesorë të nevojshëm për secilin prej profileve të blerësve ideal:

Karakteristika	Përshkrim
Vendndodhja	Ku jeton kjo tipologji njerëzish?
Përfshirja e vendndodhjes	Zonat ku nuk banojnë këta blerës?
Mosha	Cila do të hetë grupmosha e blerësve?
Gjinia	Cila është gjinia e blerësve?
Interesat	Pë çfarë janë të interesuar burrat dhe gratë e këtij grupi?
Arsimimi	Cili është niveli arsimor?
Titulli i punës	Në cilën industri të punës punon klienti juaj?
Niveli i Fitimeve	Çfarë kategorie të ardhurash do të ketë kjo kategori blerësish?
Qëndrueshmëria e marrëdhënies	Cili është statusi i veçantë i marrëdhënies me këtë kategori të veçantë blerësish?
Gjuha	Cilat gjuhë flet kjo kategori blerësish?
Motivimi për blerje	Arsyet psikologjike në lidhje me blerjen e produktit tuaj?

Me përcaktimin e profilit të blerësit ideal, targetimi dhe komunikimi kanë një mundësi shumë më të mirë. Rritja e angazhimit në kanalet tuaja të mediave sociale, për reklamat tuaja në internet, duke marrë kohë paraprakisht për të përcaktuar personalitetin tuaj të blerësit, mund të ndihmojnë biznesin tuaj elektronik të ketë sukses duke njohur dhe kuptuar më mirë klientët tuaj kryesorë. Ekspertët e marketingut do t'ju ndihmojnë të identifikoheni me audiencën tuaj dhe të zgjidhni më mirë problemet e tyre



## HAPI 5: REGJISTRIMI I BIZNESIT DHE I MARKËS TUAJ










Emërtimi i biznesit tuaj mund të jetë mjaft sfidues. Duhet të jetë tërheqës dhe i lehtë për t'u kuptuar. Më e rëndësishmja, duhet të jetë unik, origjinal dhe të përcaktojë se cila markë jeni. Përdorni emrin e biznesit tuaj për t'u regjistruar dhe përcaktoni formën e duhur ligjore. Konsultohuni me një avokat ose ndonjë ekspert ligjor për të marrë vendimin e duhur. Duke qenë se do të ketë mbrojtje ligjore dhe përfitime tatimore të përfshira, formalizimi i biznesit është një hap shumë i rëndësishëm.

## HAPI 6: KONSULTONI LEGJISLACIONIN AKTUAL

Ndër ligjet kryesore, "Ligji për tregtinë elektronike" nr. 10128 datë 11.05.2009 së bashku me ligjin "Për mbrojtjen e konsumatorit" nr. 9902 datë 17.04.2008 përbëjnë kuadrin ligjor kryesor që rregullon aktivitetet e tregtisë elektronike në Shqipëri.

## HAPI 7: DIZAJNI DHE NDËRTIMI I NJË FAQE INTERNETI

Tani që jeni zyrtarisht një pronar i një biznesi të Tregtisë elektronike të regjistruar, është koha të zgjidhni një ndërtues "website" për dyqanin tuaj elektronik (faqja juaj online). Krijimi i dyqanit është më shumë sesa thjesht shtimi i produkteve tuaja në faqe dhe publikimi i përmbajtjes. Ka të bëjë me automatizimin e emaileve (postës elektronike) dhe të fushatave të marketingut, pasi të dyja janë thelbësore për të përkthyer në shitje. Gjatë ndërtimit të "website" tuaj, mund të merrni parasysh disa hapa:

-  Zgjidhni 1 ose 2 lloje shkrimi të thjeshta në një sfond të bardhë
-  Bëjeni që navigimi/lundrimi në faqen tuaj të jetë i qartë dhe i thjeshtë, të jetë lehtësisht i përdorshëm ne celular
-  Përdorni vetëm grafika, audio ose video nëse ato përmirësojnë mesazhin tuaj
-  Përfshi një mundësi zgjedhje (opt-in) në mënyrë që të mund të mbledhësh adresat e postës elektronike
-  Lehtësoni blerjen; jo më shumë se dy klikime midis klientit potencial dhe shportës.
-  Regjistroni një Domain (namecheap.com, host.al, godaddy.com etj.)
-  Gjeni një ofrues "web hosting" (hostgator.com, bluehost.com, godaddy.com etj)
-  Mbështetje teknike (Ju aftësoheni vetë ose punësoni një profesionist të jashtëm për këtë punë)
-  Integroni një procesor pagesash

## HAPI 8: KRIJIMI I NJË PËRMBAJTJE TËRHEQËSE

Krijoni artikuj, video ose çdo përmbajtje tjetër që njerëzve do t'u duket e dobishme. Shpërndajeni atë përmbajtje përmes artikujve në internet ose faqeve të mediave sociale. Përmbajtja tërheqëse e bën klientin të shpenzojë kohë dhe energji duke lexuar dhe marrë mesazhin tuaj. Përmbajtja tërheqëse është ajo që sjell klientin, e angazhon në faqe, jep emocione pozitive, ose e ndihmon atë të mësojë diçka të re dhe interesante. Përmbajtja ndërvepruese ka personalitet, vlerë dhe thelb. Mos harroni të përfshini butonin "dërgo një miku" në përmbajtjen e faqes suaj të internetit.





Hapi 9: Promovoni faqen tuaj të internetit/orientoni fluksin e vizitorëve

## HAPI 9: PROMOVONI FAQEN TUAJ TË INTERNETIT/ORIENTONI FLUKSIN E VIZITORËVE

Provoni taktika të ndryshme në strategjinë tuaj të marketingut. A i njihni përdoruesit tuaj? Përdorin ata Facebook/LinkedIn/Instagram/TikTok? Bashkëpunoni me tregtarë ose influencers, shfaqni reklama në Instagram ose Facebook, ose nëse një blog, promovojeni atë në mediat kryesore sociale. Ju gjithashtu mund të dëshironi të përdorni një "landing page" në mënyrë që klientët tuaj të mund t'i blejnë produktet me lehtësi. Krijoni një listë adresash elektronike në mënyrë që të dini se kush është i interesuar për produktet tuaja. Përveç faktit që ju do të jeni në gjendje t'i njoftoni ata për ofertat, promovimet dhe zbritjet e ardhshme, është një mënyrë e mirë që ata t'ju dërgojnë komente ose shqetësime. Përdorni fuqinë e marketingut me e-mail për t'i kthyer vizitorët në blerës dhe për të ndjekur klientët dhe abonentët tuaj.

Programet e besnikërisë për të rikthyer klientët tuaj

Programet e besnikërisë janë një metodë e mirë për t'i falënderuar klientët tuaj më të mirë. Përveç kësaj, programet e besnikërisë ju lejojnë të mbledhni informacione të vlefshme kontakti që do të ndihmojnë në ndërtimin e bazës së të dhënave tuaja të marketingut. Një nga strategjitë më të rëndësishme të marketingut në internet është zhvillimi i zinxhirit të vlerave për çdo klient.

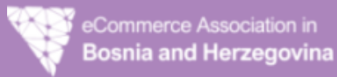
-  Ofroni produkte që plotësojnë blerjen e tyre origjinale
-  Dërgoni kupona besnikërie elektronike që ata mund t'i përdorin në blerjen e tyre të ardhshme
-  Ofroni produkte të ngjashme në faqen "Faleminderit" pasi ato të blejnë
-  Shpërblejini klientët tuaj për besnikërinë e tyre dhe ata do të bëhen edhe më besnikë



Project implementator



Project partners



Ky publikim është krijuar me mbështetjen financiare të Bashkimit Evropian dhe Ministrisë Federale Gjermane të Bashkëpunimit dhe Zhvillimit Ekonomik (BMZ). Përmajtja e tij është përgjegjësi e vetme e DHTIT-së dhe Shoqatës Shqiptare të Tregtisë Elektronike dhe nuk pasqyron domosdoshmërisht pikëpamjet e BE-së ose të Ministrisë Federale të Bashkëpunimit dhe Zhvillimit Ekonomik (BMZ).