



Ndërmarrja e re degëzohet në shitje të mallërave me pakicë përmes internetit



Foto nga: USAID - Programi i Ndërmarrësve të Rinj

Për më pak se një vit, Denis Gafurri (duke qëndruar në këmbë) dhe Gentian Lluka u bënë prijës në fushën e tyre të biznesit.

“Njerëzit filluan të na thërrisnin dhe të pyesin: ‘A mund t’i shesim orët tona në faqen tuaj të internetit?’ Pak më vonë bënë të njëjtën pyetje për parfuma, më tutje për lodra, pastaj televizione,” thotë Gafurri. “Tani jemi bërë një lloj minijature e Amazonit për Kosovë.”

Një shitës tradicional përmes katalogut ka krijuar shitoren e parë të madhe në Kosovë e cila shet mallëra në internet, duke ofruar në këtë mënyrë me mijëra produkte vetëm një klikim të miut kompjuterik larg popullatës së shënjestruar, e cila gjithnjë e më tepër ndihet komode me shitblerje përmes internetit.

Që nga themelimi i saj në dhjetor të vitit 2011, ndërmarrja “Smard” është bërë shitësi kryesor me pakicë përmes internetit në Kosovë, i cili ofron për blerje rreth 4,000 artikuj të ndryshëm, duke përfshirë produkte elektronike, veshëmbathje, stoli, libra, e deri në moto-skutera. Dërgimi i mallit të blerë bëhet gratis, apo me një çmim nominal, brenda 24 orëve pas porosities, thotë Gentian Lluka, 31 vjeçar, bashkëpronar i kompanisë.

Faqja e internetit e “Smard”-it është ndërtuar mbi përvojën e biznesit paraprak të furnizimit të zyrave me paisje dhe material shpenzues, i cili bazohej në shitje me katalog. USAID-i, përmes Programit të tij të Ndërmarrësve të Rinj, i cili zhvillohet prej shtatorit 2010 deri në shtator 2013, mbështeti ndërmarrjen e sapo-themeluar dhe tetë të punësuarit e saj me një grant prej 12,000 dollarë amerikan [10,000 Euro] për të mbuluar shpenzimet e botimit të katalogut dyvjeçar, si dhe për blerjen e paisjeve kompjuterike që do të shërbejnë për mbështetje të operacioneve në internet.

“Kjo është makina e cila e lëviz biznesin tone,” thotë bashkëpronari tjetër Denis Gafurri, duke peshuar me duar botimin e fundit të katalogut “Smard” – një shkurtesë e sajuar nga fjalët “*smart delivery*.” Gafurri and Lluka themeluan ndërmarrjen “Smard” për t’u shitur paisje dhe material shpenzues të zyrave klientëve të tyre të biznesit. Lluka, më tutje, shfrytëzoi përvojën e fituar nga themelimi i telegrafi.com, njërit nga portalet kryesor në Kosovë të lajmeve dhe informatave në internet, për ta bartur “Smard-in” në internet. Një vegëz e dalluar në faqen e internetit të Telegrafit shumë shpejtë filloi që të dërgoj shumë nga vizitorët ditor unik të këtij portali në drejtim të “Smard-it.”

Pastaj, ndodhi diçka shumë befasuese. “Njerëzit filluan të na thërrisnin dhe të pyesin: ‘A mund t’i shesim orët tona në faqen tuaj të internetit?’ Pak më vonë bënë të njëjtën pyetje për parfuma, më tutje për lodra,

pastaj televizione,” thotë Gafurri. “Tani jemi bërë një lloj minijature e Amazonit për Kosovë.”

Sot, diku rreth 30 kompani të ndryshme furnizojnë “Smard-in.” Artikujt më popullore magazinohen brenda magazines vetanake pranë zyrës, ndërsa të tjerët dërgohen përmes postës drejtpërdrejt nga furnizuesit. Shitja e gjithmbarshme gjatë vitit të parë ishte në vlerën prej afër 100,000 Euro – shumë kjo për të cilën Lluka dhe Gafurri presin që të rritet, me rritjen e besimit të klientëve në ndërmarrjen e tyre.

“Smard-i” sapo ka filluar me pranimin e kartelave bankare në internet, duke zgjeruar në këtë mënyrë mundësitë e bërjes së pagesës përtej transfereve bankare apo pagesës me para të gatshme / kredi gjatë dorëzimit të artikullit të porositur. Lluka shpjegon se si të punësuarit në postë i kishin thënë atij se me qindra paketime në ditë vijnë në zyrën kryesore të postës vetëm nga një shitës me pakicë në Britani të Madhe.

“Ne duhet që t’i bëjmë për vete klientët tanë dhe t’u japim prodhimet të cilët ata dëshirojnë t’i blejnë këtu,” thotë ai.

Programi për Ndërmarrësit e Rinj i USAID-it është i disenjuar që t’u dalë në ndihmë ndërmarrësve të rinj në Kosovë, të moshës 18-35 vjeç. USAID-i është i vetëdijshëm se ndërmarrësit e rinj kanë nevojë për më shumë se thjeshtë një trajnim – ata kanë nevojë për kapital dhe mbështetje në kohë reale, gjatë fazës së hershme kritike menjëherë pas themelimit të biznesit. Me qëllim që t’u sigurojë këtë mbështetje, programi ofron grante fillestare adekuate për bizneset e sapothemeluara dhe opsionet e kthimit me këste, shoqëruar me trajnime praktike dhe shërbime të vazhdueshme të aftësimin për ndërmarrjet e reja.