

37 MËNYRA PËR TË
PUNUAR

NGA SHTËPIA

NË DITËT

ESOTME

Ide për të nisur **biznes** me pak apo **aspak**
para ose pa trajnime të specializuara

Jim Palumbo

EvangAlliance Media është shërbesa publikuese e *EvangAlliance, Inc.* një organizatë ndërkombëtare që është përkushtuar t'u sjellë shpresë dhe qëllim njerëzve nëpër botë, përmes burimeve që bazohen në parime të përjetshme.

Për më shumë informacion vizito www.EvangAlliance.com

Titulli në original: *37 Ways to Work from Home - Business Ideas You Can Start with Little to No Money or Specialized Training*

Copyright @ 2020 by Jim Palumbo. All rights reserved.

Të drejtat e autorit 2020 nga James G. Palumbo. Të gjitha të drejtat e rezervuara.



Ky libër u mundësua në gjuhën shqipe nga qendra "IGNIS". Për më shumë materiale të tjera nga qendra "IGNIS", vizitoni faqen www.dritez.al

Ekipi:

Jim Palumbo, Publikues

Jim Palumbo, Autor

Kathy Sarrow, Bashkautore

Cheri Palumbo, Redaktuese

Carl Dobrowolski, Goodwill Rights Management, Menaxher i të drejtave

Josh Woolf, Skicues

Citimet biblike janë marrë nga Bibla, botim 2002.

E drejta e autorit © SHOQËRIA BIBLIKE SHQIPTARE (A.B.S.) TIRANË

Përdorur me leje. Të gjithë të drejtat të rezervuara.

Disa prej historive ilustruese të këtij libri janë marrë nga jeta e vërtetë dhe nga njerëz të ndryshëm.

Falënderime të veçanta shkojnë për KathySparrow.com për punën e saj kërkimore dhe për përpilimin e këtij projekti, si edhe për Cheri Palumbo që ka redaktuar një dizinë me skica.

Përktheu: Sara Gjana

Redaktoi: Elona Dilka

Kryeredaktore: Vilma Dina

PËRMBAJTJA

Parathënia

Seksioni një— Të nisësh biznesin tënd nga shtëpia

Seksioni dy—Jetë e re për gjëra të vjetra

Biznesi 1: Mobilje të bëra me ski

Biznesi 2: Arti me metal dhe rrangullina

Biznesi 3: Dërrasa të ripërdorshme

Biznesi 4: Shitja e dërgesave

Seksioni tre—Mësimdhënia virtuale

Biznesi 5: Mësues gjuhësh

Biznesi 6: Ndihmës për teste standarde online

Biznesi 7: Këshillues për pranimin në universitet

Seksioni katër—Punë virtuale: fjalë, numra dhe më shumë

Biznesi 8: Trajner shkrimi

Biznesi 9: Redaktues virtual

Biznesi 10: Bloger

Biznesi 11: Menaxher në rrjete sociale

Biznesi 12: Kontabilist virtual

Biznesi 13: Zyrë administrative virtuale

Biznesi 14: Asistent virtual

Biznesi 15: Asistent personal

Biznesi 16: Blerës personal

Biznesi 17: Mjeshtër punësh

Seksioni pesë- Të mirat e kuzhinës

Biznesi 18: Mësues i përvojës kulinare

Biznesi 19: Ushqime të pagatuara

Biznesi 20: Kuzhinier privat

Seksioni gjashtë—Organizues dhe tregtar me përvojë

- Biznesi 21: Specialist organizimi
- Biznesi 22: Prishe
- Biznesi 23: Magazinoje
- Biznesi 24: Shite
- Biznesi 25: Shitje e dërgesave online
- Biznesi 26: Dyqan mallrash të përdorura online

Seksioni shtatë—Punë artistike

- Biznesi 27: Sapunë të bërë vetë
- Biznesi 28: Përkujdesja ndaj kafshëve shtëpiake
- Biznesi 29: Veshje sportive
- Biznesi 30: Tabela shënuese për ferma
- Biznesi 31: Mobilje me tuba çeliku dhe me tematikë industriale
- Biznesi 32: Çanta/Përparëse kuzhine

Seksioni tetë—Jeta është një autostradë

- Biznesi 33: Ngarje e përbashkët e makinës
- Biznesi 34: Shpërndarje përmes porosisë me aplikacione
- Biznesi 35: Jep me qira makinën tënde
- Biznesi 36: Bëj shpërndarje për Amazon
- Biznesi 37: Transporti i të moshuarve

Seksioni nëntë— Udhëzime për dyqanet dhe zyrat e tua virtuale - mjete për tregtinë online

Seksioni dhjetë—Të shesësh shërbimet e tua—Punë e pavarur

Përfundime

Rreth autorit

PARATHËNIA

Pandemia e virusit Korona e ka ndërgjegjësuar gjithë botën për lirinë dhe magjinë e *Punës nga shtëpia*, që më ka bekuar mua dhe familjen time për rreth dy dekada.

Unë dhe gruaja ime, Cheri, shitëm dy bizneset e para që kishim nisur dhe vendosëm të transferoheshim në një ishull të gjirit të Meksikës. Prej disa kohësh e kisha tranferuar punën e këshillimit të investimeve në internet dhe besoja se mund të përdorja mjetet e internetit për të punuar nga shtëpia. Ishulli ishte njëqind e dyzet e pesë km larg zyrës sime të mëparshme, kështu që do të duhej një ndryshim i zakoneve të përditshme për ta bërë të mundur transferimin. Kalova nga letra në raporte dhe dosje digjitale, si dhe konferenca përmes videove - dhe kjo jo vetëm që e bëri funksional ndryshimin, por bëri edhe që biznesi të rritej dhjetë herë më shumë, ndërsa punoja nga shtëpia nën hijen e një çadre!

Një ditë e zakonshme fillonte duke vënë një kapele për të mos më rënë dielli në sy, ndërsa shikoja ekranin e laptopit. Mbushja një filxhan me kafe, vendosja këmbët te parvazi i verandës dhe shihja varkat që largoheshin nga porti, ndërsa ndizja kompjuterin për të nisur ditën e punës. Shpesh Cheri ma mbushte sërish filxhanin e kafes dhe ndërmjet konferencave bëja disa hedhje në pishinë.

Pas disa kohësh, kompania ime u shkri me furnitorin e shërbimeve të jashtme, Dynamic Advisor Solutions. Sot, Dynamic ofron shërbime profesionale për shumë praktika këshillimi në gjithë vendin dhe ka miliarda dollarë pronësi nën administrimin e vet, të gjitha të bazuara në një format digjital (cloud), në të cilin i gjithë stafi punon në distancë në vendndodhje të ndryshme në tri kontinente.

Puna në distancë jo vetëm që ka ndihmuar rritjen e shëndetshme të biznesit tonë, por gjithashtu u ka mundësuar punëtorëve tanë të kursejnë kohën e harxhuar me vajtje-ardhje në punë, duke bërë të mundur që ta kalojnë atë kohë me familjet e tyre dhe duke u dhënë mundësi të ndjekin rritjen personale dhe profesionale. Një ambient virtual me bazë digjitale (cloud), së bashku me fuqi punëtore në distancë kanë sjellë një fitim dhe efikasitet kaq të pabesueshëm në punë, sa që Dynamic tashmë shërben si një model për këshillimin e pasurive në shekullin e njëzet e njëttë.

Po e ndaj historinë time për të të frymëzuar që të kesh sukses: për të të siguruar se ti mund ta nisësh një biznes nga hiçi dhe ta zhvillosh në një sipërmarrje miliona lekësh dhe se të punuarit nga shtëpia nuk është domosdoshmërisht një pengesë për suksesin tënd, madje mund të shërbejë si trampolinë që të çon drejt plotësimit të ëndrrave dhe synimeve të tua. Le të fillojmë!

SEKSIONI NJË

Të nisësh biznesin tënd nga shtëpia

“Sekreti i të ecurit përpara, është të fillosh”.

-Mark Twain

Të fillosh një biznes nga shtëpia është më e lehtë nga sa mendon dhe më e vështirë nga sa mendon—të dyja njëkohësisht. Numri i ideve është thuajse i pafundmë dhe interneti na mundëson të arrijmë në çast çdo person në planet që ka një lidhje interneti. E përsëris, do të duhet shumë punë dhe zell që ta bësh të suksesshme idenë tënde. Dua që të jesh i përgatitur për këtë gjë. Dua që të jesh i përgatitur për të kaluar orë të tëra në biznesin tënd dhe për t’u përpjekur sërish në rast se ideja e parë apo ndryshimi i një ideje dështon. Mos u shkurajo dhe vazhdo përpara!

Në këtë libër jap 37 mënyra ose ide biznesi me të cilat mund të punosh dhe të krijosh biznesin tënd në shtëpi. Mos harro që ka shumë variante dhe versione të këtyre ideve që mund t’i përshtasësh sipas talentit dhe personalitetit tënd unik! Ji krijues, novator dhe guximtar. Filloje biznesin tënd sot!

Sipas Administratës së Bizneseve të Vogla, 52% e të gjitha bizneseve të vogla veprojnë jashtë shtëpisë dhe shumica e tyre, 63%, janë biznese pa punëtorë. Bizneset e ndërtimit përbëjnë 70% të këtyre bizneseve nga shtëpia. Për ta kuptuar më qartë, ka rreth 14 milionë biznese nga shtëpia në Amerikë, 4.2 milionë prej të cilave nuk lidhen me ndërtimin krahasuar me vetëm 18.500 firma të mëdha punësimi (me 500 ose më shumë punëtorë). Bizneset nga shtëpia janë shtylla e

komunitetit të bizneseve të vogla dhe bizneset e vogla përbëjnë 99.7% të firmave të punësimit në ShBA.¹

Puna virtuale dhe ajo në distancë janë të gjitha mënyra për ta siguruar jetesën nga shtëpia ose, e thënë ndryshe, pa dalë nga shtëpia. Ka një mori arsyesh për ta dashur punën nga shtëpia, përfshi edhe pandeminë e fundit dhe karantinën që e pasoi, për shkak të të cilave tani ne gjejmë veten në këtë libër. Arsye të tjera mund të jenë nevoja për t'u kujdesur për fëmijët ose kujdesi për një të afërm ose prind me nevoja të veçanta. Mund të kesh një çrregullim fizik që e bën të vështirë udhëtimin ose lëvizjen për në punë ose jeton në një vend të largët dhe e ke të pamundur ta bësh rrugën për në punë. Disa njerëzve thjesht u pëlqen.

VIRTUALE DHE JOVIRTUAL

Shumë nga idetë e biznesit që do të shqyrtojmë në këtë libër janë virtuale. Një biznes virtual është një biznes që nuk ekziston fizikisht, por shfaqet si i prekshëm në prapaskenat e punës së software-it. Shpeshherë, një biznes virtual zhvillohet, gjendet dhe ruhet përmes kompjuterit, sidomos në format digjital (cloud). Këto janë zakonisht biznese të orientuara nga shërbimet dhe kanë vetëm shpërndarje digjitale; një biznes jovirtual, por me bazë formati digjital (cloud-i), që vepron në distancë ose nga shtëpia, në shumicën e rasteve ka një shpërndarje fizike, siç është edhe shitja e sapunëve të veçantë që përshkruhet më poshtë. Më lejo të të jap dy shembuj:

1. Virtual—Si një ***Asistent virtual*** ti mund t'i ofrosh klientit tënd shumicën e shërbimeve që ofrohen në një zyrë fizike. Megjithatë, të gjitha dërgesat e tua do të jenë digjitale. Mund të bësh telefonata, të konfirmosh takime dhe të

¹ SBA (Administrata e Bizneseve të Vogla) Zyra e Avokatisë, FAQ www.sba.gov/advocacy

dërgosh dokumente dhe bilance, të gjitha në formën digjitale. Nuk mund të ofrosh kafe, të hapësh derën në mëngjes apo të marrësh gjëra nga pastrimi kimik. A mund t'ia porositësh drekën? Sigurisht, pse jo? Porosite në internet! A mund t'i ofrosh një taksi? Patjetër. Prenoto një taksi! Ka një numër pothuaj të pafundmë detyrash që mund t'i përmbushësh për klientin apo shefin tënd duke qenë në rehatinë e shtëpisë tënde.

2. Jovirtuale—**Outlaw Soaps** është një biznes që do ta profilizoj më vonë në këtë libër. Kjo sipërmarrëse filloi të bënte sapunë të lezetshëm me tematikë perëndimore. Danielle Vincent filloi t'i bënte në shtëpi, duke i shitur në internet dhe duke i dërguar me postë. Ky është një shembull i një biznesi jovirtual në shtëpi që shet dhe shpërndan një produkt fizik, edhe pse shitet online dhe pagesa bëhet online.

Ndërsa planifikon biznesin tënd dhe zhvillon planin tënd të biznesit (në fund të këtij libri virtual gjendet një shembull që mund ta përdorësh), mendo për risitë dhe artikujt që ti sjell në treg! A ke mjaftueshëm hapësirë në shtëpinë tënde për të prodhuar një produkt jovirtual dhe për ta shpërndarë atë? A je marangoz, saldator, balsamues kafshësh, kimist, skulptor, artist apo rrobaqepës dhe kjo të aftëson për të pasur sukses në një biznes jovirtual?

A sjell risi përmes aftësive të tua të veçanta që do të të bënin të vlefshëm në një mjedis virtual të biznesit? A mund të shkruash? A je një artist grafik, ndërtesues faqesh interneti, transkriptues, ekonomist apo thjesht një person që i zënë duart çdo gjë? Këto janë aftësi që mund të të ndihmojnë në një biznes virtual nga shtëpia.

Të fillojmë—nëse do të jesh një sipërmarrës i suksesshëm dhe dëshiron ta nisësh biznesin tënd, atëherë duhet ta ndërtosh atë mbi dy parime të thjeshta dhe themelore:

1. **Jepu njerëzve atë që duan:** gjej çfarë duan njerëzit dhe jepua!
- 2 **Bëj gjënë e duhur:** kurdo, kudo dhe për këdo - bëj gjënë e duhur!

FAKTORI DALLUES

Dikush ka thënë se nuk ka ide të reja, ka vetëm mënyra të ndryshme në ofrimin e shërbimit dhe prodhimin e produktit. Çelësi është të dallohesh nga të tjerët që bëjnë një punë të ngjashme me tënden.

Çfarë e dallon biznesin tënd nga të tjerët e të njëjtit lloj? Nëse ke një biznes ushqimor, a ofron diçka që shumica nuk e ofron? Po sikur të bësh shpërndarje të ushqimeve vegane? Nuk po them se nuk ka **asnjë** të tillë, por nuk ka **shumë**. Ushqimi vegan mund të jetë një mënyrë për t`u dalluar nga turma.

Ja disa shembuj të tjerë për të sjellë ndryshimin tek ushqimet: Nëse je nga Fixhi apo nga Afganistani, mund të kesh njohuri për gatime të pazakonta në shumë zona. Ka shumë kurse online për gatimin, por nuk ka shumë për atë afgan apo nga Fixhi. Një kërkim i shpejtë tregon se nuk ka asnjë kurs online për kuzhinën e Fixhit, por ka disa shkolla gatimi në Fixhi. Pra, ti e kupton se ka treg për këtë risi, sepse njerëzit bëjnë pothuajse 10.000 km për të ndjekur një shkollë gatimi në Fixhi. Ti mund të jesh i pari që ofron mësim online. Pak më vonë në këtë libër do të mësosh për një grua që po transferon mësimin e gatimit gjerman nga ai fizik në atë online për gatimet gjermane me brumë. Sa fantastike është kjo gjë? Mësime për strudelin në internet (cloud)!

Këta janë thjesht shembuj. Atëherë, cili është faktori yt dallues? Ki kujdes kur nis një biznes që ushtrohet nga shumë njerëz! Bëj kërkime dhe do të gjesh mundësi për plotësimin e një nevoje dhe jo thjesht të bësh diçka që e bëjnë të gjithë!

*“Për të qenë i pazëvendësueshëm
duhet të jesh **ndryshe**.”*

~Coco Chanel

Cilët faktorë dallues të vijnë në mendje lidhur me idenë tënde të biznesit? Bashkoji, krijo një hartë në mendjen tënde dhe mos bëj vetredaktime! Ato janë thjesht veprime të nxitura nga frika dhe dyshimi.

Faktori X— për disa shkrimtarë dhe profesorë, faktori X i referohet faktorit tënd dallues, por unë dua që për ty të jetë më domethënës. Përveç dallimit, dua të mendosh se si mund të arrish të kesh një lidhje emocionale dhe shpirtërore me klientët e tu. Ndryshimi midis një faktori dallues dhe faktori X është lidhja *emocionale ose shpirtërore*.

Miqtë e mi, të cilët merren me tregti të ndershme, shesin produkte që jo domosdoshmërisht janë të pazakonta, por ato prodhohen nga njerëz që paguhen mirë dhe që sipërmarrësi ose shpërndarësi po u mëson dinjitetin e pavarësisë financiare në standarde të përmirësuar mjedisore dhe sociale. Historia e tyre ka bërë jehonë te shumë klientë që do të blejnë mallra me një çmim më të lartë për të mbështetur misionin e tregtisë së ndershme në biznes. Ky është një faktor X. Nuk është vetëm një faktor dallues, por një faktor dallues që mundëson lidhjen emocionale dhe shpirtërore me klientin.

Në lidhje me temën e tregtisë së ndershme, pashë një episod të

mrekullueshëm të *Shark Tank* në bashkëpunim me CombatFlipFlops.com. Vlerat e bashkëthemeluesit, Matthew Griffin, kanë të bëjnë me këmbënguljen, krijimtarinë dhe respektin. Diskutimi i tij në TED² (organizatë e medias në lidhje me shpërndarjen e ideve për biznese) shfaq dhembshurinë e tij për njerëzit e Afganistanit, ku ai kishte shërbyer me forcat e armatosura.

Faktori i tij X: *Biznes jo plumba: Zhvillo sipërmarrës në zona konflikti dhe ndërto komunitete e financo edukimin e grave*. Vetëm 15% e grave në Afganistan janë të shkolluara - dhe kjo kompani ka ndërtuar një fabrikë që drejtohet nga gratë në Mosul, duke trajnuar dhe edukuar gratë vendase për të qenë zgjidhja e problemit. Historia e tij ishte aq prekëse, sa që Mark Cuban-i la mënjanë kundërshtimet dhe pyetjet e tregtarit tjetër për kostot dhe shitjet dhe tha: “Nuk ka rëndësi kostoja. Unë pranoj”. Ai besonte aq shumë në misionin shpirtëror të atij biznesi, sa që asgjë nuk mund ta pengonte të investonte. Në fund, dy tregtarë të tjerë investuan me të në Combat FlipFlops. Ata janë një shembull i një faktori X të fuqishëm. Ai shkon përtej dallimit të produktit dhe krijon **lidhjen emocionale dhe shpirtërore me klientin**. Kjo do t’i nxitë më shumë që të blejnë prej teje.

Zbulimi i faktorit X në biznesin tënd do të të ndihmojë të tejçosh më shumë vlera te klientët, si edhe do të fitosh klientë besnikë që nuk do të largohen kurrë, si një themel i një biznesi tejet të suksesshëm.

Shumica e sipërmarrësve të suksesshëm që njoh, e kanë filluar biznesin e vet me një ide, me shumë punë dhe duke u mundësuar një përvojë të shkëlqyer klientëve. Ata hodhën hapin drejt mundësisë dhe më pas arritën suksesin. Vazhdo të bësh gjënë e duhur dhe do të bëhesh një biznes i suksesshëm! Universitetet vendase dhe qendrat

² <https://www.combatflipflops.com/pages/our-story>

për zhvillimin e biznesit u ofrojnë ndihmë njerëzve që duan të fillojnë një biznes të ri. Ato janë një burim i shkëlqyer, por mos e humb veten gjatë procesit! Harto planin tënd dhe puno menjëherë për të!

Në seksionet vijuese do të zbulosh 37 mënyra për të punuar nga shtëpia dhe për të ndërtuar një biznes të shëndetshëm që do të jetë mbështetje për ty dhe të dashurit e tu në vitet në vazhdim.

SEKSIONI DY

Jetë e re për gjëra të vjetra

“Duaje familjen tënde, puno fort, jeto pasionin tënd”.

-Gary Vaynerchuk, CEO (drejtor ekzekutiv) i VaynerMedia

Shprehja e vjetër ‘rrangullina e dikujt është thesari i një tjetri’ është po aq e vërtetë tani sa ishte kur u shfaq fillimisht në vitet 1860. Mund të tregohesh krijues dhe të krijosh diçka nga mjete që nuk i përdor: si skitë, makinat dhe kutitë e ndryshme ose mund të ndihmosh dikë ose një të afërm të pastrojë depot dhe pastaj mund ta ndihmosh të shesë objektet që nuk i do; në të dyja rastet mund të fitohen para përmes riprojektimit, rikrijimit, reduktimit, ripërdorimit dhe riciklimit. Le të fillojmë me historinë e Adam Vernon-it, themeluesit dhe drejtorit të menaxhimit të Mobiljeve të Skive Kolorado.

BIZNESI 1

Mobiljet e Skive Kolorado

Adam Vernon-i, themeluesi dhe drejtori i menaxhimit të kësaj kompanie në Manitu Springs, Kolorado, u rrit si garues në sportin e skive. Nga aty, dashuria e tij për skitë e zhvendosi nga bota e kompanive të mëdha në botën e pronarëve të bizneseve të vogla. “Gjatë viteve kisha koleksionuar shumë ski të vjetra dhe shihja njerëz që me skitë bënin karrige druri të shëmtuara me ski”, thotë Adam-i. Duke u frymëzuar nga risitë e njerëzve të tjerë, ky djalë nga Miçigani bëri karrigen e tij të parë *Adirondak*¹.

¹ *Adirondak* janë karrige prej druri shumë të rralla dhe mbajne këte emër për shkak të maleve Adirondak.

Edhe pse në fillim karriget e bëra nga skitë e vjetra ishin thjesht një hobi, miqtë dhe familja ia ndryshuan këtë këndvështrim duke i thënë: “A do të bësh një edhe për mua?” Shumë shpejt Andy filloi të bënte karrige, dhe t’i dërgonte, disa prej të cilave ishin në zonën e Brekenrixhit dhe Manitu Springsit, Kolorado. Dalëngadalë, sipërmarrja e tij e vogël individuale filloi të “dilte” jashtë garazhit të tij me ndihmën e dy miqve dhe 10.000 ndjekësve në Facebook. Andy punonte akoma në kompaninë e madhe, ndërsa biznesi rritej shpejt, por gjërat ndryshuan kur e pezulluan nga puna. “Nuk doja të kthehesha më”, tha ai. Në atë kohë ai kishte katër punëtorë me kohë të plotë dhe dy me kohë të pjesshme.

Biznesi vazhdoi të lulëzonte dhe ndryshimet u bënë të pamangshme. Andy shpjegon: “Kuptova se ishte e bezdisshme të kisha njerëz në garazhin tim gjatë gjithë kohës.” Kështu që, në 2015-tën, ai mori me qira një hapësirë në adresën Shëtitorja Manitu, numër 419 në Manitu Springs, rrëzë majës së Pajkut. Pastaj në 2018-tën e bleu atë pronë. Katërmbëdhjetë vjet pas nisjes së biznesit të tij, karrigia *Adirondak* është shtylla kryesore e linjës së produkteve të kompanisë, duke përfshirë tashmë edhe karrige lëkundëse, stola dhe karrige të larta lokalesh, kolibe qeni dhe tavolina. Mobiljet e Skive Kolorado është një biznes familjar, ku është përfshirë gruaja e tij, mamaja dhe fëmijët. Ai tregon me krenari se ka edhe nëntë bojaxhinj që krijojnë disa nga idetë “më fantastike”.

Kompania prodhon dy lloje të ndryshme karrigesh *Adirondak*, masa mesatare dhe të mëdha, që shiten nga 299 dollarë deri në 350-650 dollarë. Disa madje shkojnë deri në 2.000 dollarë copa. Zakonisht këto karrige kërkojnë 25-30 orë punë për lyerje të personalizuar.

Gjithashtu Adam zbuloi mundësi për *rritje horizontale* në lëndë të tjera të para. “Ne filluam të bënim karrige *Adirondak* duke

përdorur skitë dhe jemi shtrirë në ripërdorimin e shumë mallrave të tjera si druri i hangareve, slitat, shkopat e golfit, dërrasat e sërfit, teleferikët e vjetër të skive, shkopat e hokejit, skitë e ujit dhe dru të zonës si pishat”, thotë Adam-i. “Ne punojmë mobilje të personalizuar për të risjellë kujtimet magjike të një shtëpie në mal.” Atij i pëlqen të ofrojë llojshmëri që njerëzit të kenë mundësi zgjedhjeje, për këtë arsye ai dhe skuadra e tij krijojnë gjithmonë ide të reja. Fillimisht, Adam-i i gjente skitë në shitje mallrash nëpër oborre shtëpish apo nga të njohurit e tij për shumë pak para. Sot ai ka mbi shtatëdhjetë burime për furnizimet e tij, duke dhënë edhe kontributin e tij që mjedisi të mos jetë i ndotur me ski të vjetra.

Siç ndodh për shumë sipërmarrës, edhe për të rruga drejt suksesit nuk ka qenë gjithmonë e lehtë. Shpenzimet indirekte janë “marramendëse” dhe përfshijnë kamionët, trajlerat dhe gjithçka që shërben për prodhim, përfshi edhe ekspozitën e tij në një godinë. Zakonisht ai punon 60-70 orë në javë. “40 orë punë në javë të duken si pushime”, thotë ai duke qeshur. Ai pranon gjithashtu se ka pasur raste, kur ka qenë shumë pranë falimentimit. Por lutja, zotësia dhe etika e punës luajtën një rol shumë të rëndësishëm në mbijetesën e biznesit të tij gjatë atyre çasteve të pashmangshme dobësie dhe vështirësie.

Edhe përvoja e ka ndihmuar. Ai kishte hapur biznese të tjera në të shkuarën, por ky kishte dalë ndryshe. Ai thotë: “Ky u rrit, sepse e doja. Është shumë e rëndësishme të ruash qëndrimin e përlulur dhe mirënjohës. Edhe kur ecën mirë, është shumë e rëndësishme të mos bëhesh mburravec.”

Për të është ndihmë edhe pasja e një skuadre këshilluesish rreth tij që e mbështetin dhe të cilëve u jep llogari, duke e ndihmuar të mbetet i ndershëm. Ai shpjegon: “Unë kam një skuadër me 6-8 njerëz, të cilëve iu drejtohem. Mamaja ime ka qenë sipërmarrëse

dhe kur njerku im ishte gjallë, edhe ai ishte sipërmarrës. Gjithashtu u drejtohem edhe disa njerëzve në biznesin e mobiljeve, disa miqve të MBA (Administrata e Mjeshtërisë së Biznesit) dhe disa miqve që punojnë në fushën e skive”.

Për më shumë informacione për Mobiljet e Skive Kolorado vizito: ColoradoSkiChairs.com.

Këshilla dhe teknika për të ndërtuar biznesin tënd

Adam-i ndan këto:

1. “Bëj diçka që të emocionon vërtet! Do të jetë ndihmë e madhe, nëse të ngazëllen. Përkushtohu plotësisht!” Adam-i është një ndjekës i Gary Vaynerchuk-ut, një sipërmarrës i mirënjohur, dhe pajtohet me këshillën që Gary V ndan në librat dhe transmetimet e tij.
2. “Puno me orare absurde! Unë gjithmonë vë gjumin të parin, zakonisht fle nga ora 1:00 e natës deri në 9:00 të mëngjesit. I plotësoj tetë orë.
3. Sigurohu që është diçka që njerëzit vërtet e pëlqejnë! Besoju të tjerëve dhe merr këshilla të mira! Frymëzohu vazhdimisht! Respekto ata që kanë më shumë përvojë dhe mundohu gjithmonë të mësosh diçka!”

Nga t’ia nisësh

Përshtati idetë dhe planin e biznesit tënd me tregun vendas! Nëse jeton në Florida apo Hjuston Lejk, Miçigan, atëherë skitë e ujit mund të jenë ide interesante. Nëse jeton në Park Siti, Jutah, atëherë tematikat e sporteve të dëborës janë më të përshtatshme. Vendndodhje të tjera malore mund të të sigurojnë ide që kanë qenë të suksesshme edhe më parë, si art dhe mobilje të bëra me brirët e drerëve ose me kanoe

apo rrema peshkimi. Dyqani L. L. Bean në Loun Tri, Kolorado, ka lopata varkash si doreza të dyerve kryesore—çfarë ideje fantastike! Si shembull, shiko Tippy Canoe në faqen tippycanoedurango.com.

Produkte unike si këto po kërkojnë të futen në shërbimin online. Sigurohu të fitosh audiencë online, sidomos duke përdorur mediat sociale. Deri në këtë çast, Adam-i ka 47.000 ndjekës në Facebook!

Variante të krijuara nga ti

BIZNESI 2

Arti i rrangullinave—duke nisur nga copëza tavolinash, mbajtëse qirinsh apo karikatura të ndryshme kafshësh apo njerëzish, nëse ke aftësi në saldim dhe punimin e metaleve, si edhe pak talent artistik, ka njerëz që duan ta blejnë artin tënd. Dhe nuk duhet të kesh ndërtesë me tulla dhe llaç për t'i shitur këto produkte. Etsy dhe eBay janë vetëm dy nga faqet e internetit ku ti mund t'i reklamosh objektet e tua dhe mos harro dërgimin! Dërgimi i objekteve është ndonjëherë mënyra më e mirë për të liruar hapësirë! Madje, është edhe një lojë që quhet *Arti i Rrangullinave*, ku lojtarëve u jepet një rrangullë dhe me të duhet të krijojnë art. Për t'u frymëzuar shiko:

<https://www.pinterest.com/reneejmoore/scrap-metal-art/>

BIZNESI 3

Dërrasa të ripërdorshme

Mund të ndërtosh kolibe qeni, rafte muri, mbajtëse vertikale vazosh, llambadarë, karrige, tavolina, ndarës dhomash, mobilje zyrash etj. Dy biznese të suksesshme të mobiljeve të bëra me dërrasa janë theknottypallet.com dhe në Facebook/[ThePalletFurniture](https://www.facebook.com/ThePalletFurniture).

Mundësi rishitjeje

BIZNESI 4

Shitja e dërgesave

Mund të fillosh në panairë, në tregun e lagjes, në tregun e të përdorurave, në tregun e fshatarëve ose nga një magazinë. Çoji mallrat e tua në dyqanin e dikujt tjetër, derisa të mund të marrësh një tëndin! Mund të shesësh edhe disa objekte të caktuara si mobilje interesante apo bizhuteri online përmes Facebook Marketplace, Nextdoor, Craig's List, eBay dhe të tjerë.

Sot është dita e përsosur për të pastrur depot, papafingot, bodrumet dhe vendet e tjera ku mund të kesh rroba të vjetra (firma të ndryshme), DVD, videolojëra, Play Station të vjetër, DVD-të e pahapura të Disney-t, Marvel-it dhe produkte të tjera të liçensuara që mund të vlejné shumë në treg.

SEKSIONI TRE

Mësimdhënia virtuale

“Strategjia ime e biznesit ka qenë gjithmonë të mësoj nga ata që kanë rezultate dhe të modeloj atë që funksionon”

-Amy Poterfield, Trajnere marketingu online

Me shfaqjen e internetit, shoqëruar me YouTube, Vimeo, Zoom dhe platforma të tjera me video, ti mund t’u mësosh të tjerëve online gjithçka në të cilën je i aftë. Qoftë kjo aftësia për të krijuar faqe interneti apo grepa peshkimi, bërja e punimeve të ndryshme në shtëpi si krijimi i kurorave sezonale apo përdorimi i pajisjeve specifike, ka gjithmonë njerëz që kanë nevojë për ndihmën tënde.

Tani ka shumë kërkesë për mësues muzike dhe gjuhe. Prindërit nuk mund të bëjnë gjithçka, kur bëhet fjalë për t’i mësuar vetë fëmijët e tyre në shtëpi.

A je i kualifikuar në gjuhën angleze, gjermane apo në ndonjë gjuhë tjetër? A je shumë i aftë në matematikë apo histori? I diplomuar në muzikë apo profesionist muzike? Atëherë, shërbimit yt është shumë i kërkuar dhe mund të tërheqësh shumë klientë nga e gjithë bota.

BIZNESI 5

Lisa Walter, Mësuese gjermanishteje

Edhe pse e diplomuar në biznes, Liza Walter, edhe pse e diplomuar në biznes, ndërsa punonte në zyrën e saj nga ora 9-5, kuptoi se i mungonte diçka. Ajo tregon: “Ndërsa reflektoja rreth historikut tim të

punës, dola në përfundimin se më mungonte shumë puna me fëmijët dhe se isha vërtet e aftë në atë punë. Pasi e shtrydha trurin se ç'mund të bëja për të harmonizuar punën aktuale në zyrë me punën me fëmijët, më lindi ideja e të dhënës mësim gjermanishteje pas orarit të punës.”

Nga t'ia nisësh

Lisa kishte njohje të mjaftueshme dhe shumë ndjekës edhe në rrjetet sociale, kështu që vendosi të postonte një reklamë në faqen e Facebook-ut për një kurs intensiv gjermanishteje, për të parë se si do të pritej ideja e mësimdhënies. U desh kohë për t'u ndërtuar, por ideja e saj doli e vlefshme.

Lisa tregon: “Fillova vetëm me tre nxënës dhe brenda dy vjetësh e kam ndërtuar reputacionin tim për të ndihmuar tetëmbëdhjetë nxënës me gjermanishten. Puna e mësimdhënies më ndihmoi gjatë lejes së lindjes dhe vazhdon të shtojë të ardhurat e mia tani që jam kthyer në punë në një pozicion si mësuese me kohë të pjesshme.”

Lisa e kuptoi se biznesi i saj do të kishte sukses, kur filloi të merrte mesazhe ose telefonata nga familje që kishin dëgjuar për të nga familje të tjera që kishin parë përparimin e fëmijëve të tyre, ndërsa kishin punuar me të. Dhe, si për çdo sipërmarrës, edhe për të ka pasur sfida, shumica në lidhje me paqëndrueshmërinë e të ardhurave--diçka që shumë sipërmarrës e theksojnë. Megjithatë, ajo është përshtatur dhe tani biznesi i saj vazhdon të rritet.

Fillimisht Lisa kërkonte 25 dollarë/ora për shërbimin e saj. Tani ajo kërkon 40 dollarë/ora dhe ka listë pritjeje. Thuhen fjalë të mira për suksesin e saj, sepse, bashkë u mëson nxënësve një gjuhë të dytë, ajo e bën argëtuese punën e saj me fëmijët. Ajo thotë: “Unë besoj se secili nga nxënësit e mi vjen me dëshirë tek unë për mësim dhe kjo është diçka me të cilën vërtet krenohem. Unë e bëj orën

argëtuese që ata të mos e ndiejnë rëndesën e punës që ne bëjmë për të përmirësuar notat.” Lisa e tregton biznesin e saj në Facebook: <https://www.facebook.com/lisastutorhaus/>

Këshilla dhe teknika për të ndërtuar biznesin tënd

- **Për mësim muzike dhe gjuhë** vizito faqen e mësimi: <https://www.lessonface.com/>
- Për të ndarë kualifikimin tënd në lëndë të ndryshme, Varsity Tutors është vendi që duhet të vizitosh <https://www.varsitytutors.com/>
- Nëse je i aftë në anglisht, vizito VIP Kid <https://www.vipkid.com/teach> dhe <https://teacher.gogokid.com>

BIZNESI 6

Mësimi online për testet e standardizuara

Edhe në këtë rast mund të komunikosh me klientët përmes emailëve dhe mund të japësh mësim përmes aplikacioneve që kanë video konferenca si Skype, Slack, GoToMeeting ose Zoom.

BIZNESI 7

Këshilluesit për pranimin në universitet mund të ofrojnë të kuptuarit e tyre për mënyrat e pranimit në universitet, teste përgatitore, të ndihmojnë për shkrimin e eseve, për bërjen e deklaratave personale dhe japin ndihmë financiare për familjet që paguajnë shumë për mbështetje dhe asistencë që t'i ndihmojnë fëmijët e tyre të pranohen në shkollën e ëndrrave.

Në thelb, gjithçka që mund ta mësosh në një ambient fizik, mund ta mësosh edhe virtualisht. Nevojitet vetëm pak kohë, një llogari në Zoom, Vimeo ose YouTube, kamera e kompjuterit apo një celular dhe je gati.

SEKSIONI KATËR

Puna virtuale: Fjalë, numra dhe më shumë

*“Teknologjia do të ndryshojë të ardhmen e punës,
ndoshta më shpejt nga se mendojmë.”*

~Brian Cornell, kryetar bordi, shef ekzekutiv, Target

Në shoqërinë e sotme ku lidhja me internetin është e mundshme kudo në botë, shumë njerëz kanë mundësi të punojnë nga shtëpia, ndërsa peshkojnë në malet e Montanës, ku rrinë shtrirë në plazhet e Belizës ose kur ngjitin Alpet. Të duhet vetëm një laptop i mirë, lidhje interneti, një adresë në Zoom ose Skype dhe çdo lloj tjetër software-i që do të të mundësojë të ndash aftësitë dhe talentet e tua me ata që nuk kanë kohën apo talentin për ta bërë atë punë.

Pra, nëse je gjeni me numrat, nëse je i aftë me fjalët apo mjeshtër në organizimin e projekteve apo skuadrave, nuk ka asnjë arsye pse të jesh i lidhur me një vend. Nëse ëndrra jote është të kesh lirinë për ta pasur zyrën ku të duash dhe të punosh kur të duash, atëherë kjo është mundësia jote.

Në këtë pjesë do të gjesh nxitjen e duhur për të nisur biznesin tënd virtual. Kujto që udhëzimet e *Nga t'ia nisësh, këshillat dhe teknikat dhe koncepti i marketingut* janë të njëjtat për të gjitha variantet e kësaj teme. Nuk do t'i përsëritim proceset e çdo varianti të bizneseve të ngjashme. Thjesht ndiqni modelin e biznesit të parë në këtë seksion!

BIZNESI 8

Trajner shkrimi

Kur Kathy Sparrow ishte në gjimnaz, i kishin thënë se nuk do të bëhej kurrë shkrimtare. Për disa kohë ajo e besoi atë përcaktim të pakuptueshëm dhe të papërgjegjshëm që këshilltari i saj i kishte thënë për të ardhmen. Për pothuajse një dekadë ajo ndoqi skenarin që ai burrë kishte shkruar për të dhe studioi biznes dhe ekonomi në gjimnaz dhe në universitet. Megjithatë, rreth moshës 25 vjeç shpirti i saj nuk mund të qëndronte më në heshtje.

Shumë shpejt nisi të shkruajë artikuj për gazetën artistike të komunitetit duke u takuar me artistë, shkrimtarë, kërcimtarë dhe muzikantë që shkonin për fundjavë në një komunitet që ishte dy orë larg qytetit të Nju Jorkut. Ndërsa koha kalonte dhe dosja e saj me artikuj shtoej, ajo filloi të shkruante për publikime të tjera dhe shumë shpejt nisi të ofrojë edhe shërbime redaktimi. Suksesi e parë të madh si redaktore e pati kur jetonte në Indianapolis dhe u punësua me kohë të pjesshme si korrigjuese shkrimesh për publikimet e *For Dummies*.

Pothuajse një dekadë pas nisjes së karrierës së saj si shkrimtare ajo vuri re se, kur njerëzit e pyesnin se çfarë pune bënte dhe ajo u përgjigjej: “Jam shkrimtare”, shumica e reagimeve ishin: “Gjithmonë kam dashur të bëhem shkrimtar. Thjesht nuk e di nga t’ia nis.” Pra, përveç shkrimit dhe redaktimit, Kathy filloi t’u mësonte të tjerëve të shkruajnë, duke u bërë trajneria e tyre e shkrimit. Fillimisht takohej me këta individë në lokale për mësim individualë. Me kalimin e kohës, ndërsa interneti zhvillohej dhe shërbimet si Skype dhe Zoom ishin të disponueshme, ajo filloi të takohej me klientët virtualisht.

Gjatë kohës së shkrimit të këtij libri, ajo po prezanton një program të ri që i udhëzon familjet se si të ruajnë trashëgiminë e tyre historike që kujtimet e çmuara familjare të mund t’u paraqiten

brezave të ardhshëm. Për më shumë informacion rreth shërbimeve të saj shiko www.kathysparrow.com

Nga t'ia nisësh dhe marketingu

Rekomandimet e shumta e mbajnë Kathy-n të zënë. Ajo e ka ndërtuar biznesin e saj duke bërë “atë për të cilën është thirrur”. Megjithatë ajo është e dukshme për të tjerët përmes një faqeje internet, një profili në LinkedIn dhe adresave në rrjete të ndryshme sociale--Facebook, Twitter dhe Instagram. Aty ajo ndan jo vetëm pjesë nga jeta e saj, por edhe këshilla për shkrime dhe për profilet e klientëve.

Për marketing më serioz, LinkedIn ka një shërbim ProFinder. Këtu, njerëzit në LinkedIn vendosin një kërkesë për propozime. Propozimi është një deklaratë e thjeshtë ku ti shpjegon, përse je i përshtatshëm për punën dhe pastaj, nëse personi apo kompania është e interesuar, të kontaktojnë. Për më shumë detaje shih <https://www.linkedin.com/profinder>. Janë edhe disa faqe ku mund të listosh talentet dhe aftësitë e tua, siç është Upwork <https://www.upwork.com/> ose Freelancer <https://www.freelancer.com/info/how-it-works/>, Indeed.com dhe “angazhimet” e Craigslist’s. Më shumë rreth këtyre faqeve shpjegohet në Seksionin Nëntë.

Variantet | Për fjalët

BIZNESI 9

Redaktues virtual

Do të përdorësh të njëjtën procedurë nisjeje, marketingu dhe këshillat e teknikat e përshkruara te biznesi i trajnerit të shkrimit. Çdo shkrimtar ka nevojë për një redaktues të mirë që të lexojë për të parë nëse përmbajtja është e qartë, nëse shenjat e pikësimit janë në rregull, që nuk mungojnë fjalë në fjali dhe gërmëzimi është siç duhet. Këtë gjë

mund ta bësh në një mjedis virtual, duke shkëmbyer materiale në Trello.com ose GoogleDocs.com.

BIZNESI 10

Bëhu blogger

Të qenët blogger do të të japë një hapësirë për të ndarë idetë, pasionet dhe fjalët e mençura, ndërsa tërheq sponsora dhe reklamues, duke krijuar kështu audiencë. Mund të vizitosh Wordpress.com ose një të ngjashme me të dhe të krijosh blogun tënd në pak kohë. Krijë audiencën dhe pastaj shit sponsorizime!

Ka edhe vende ku mund të jesh blogger i ftuar. Paguhesh 75-100 dollarë për një blog me 900-1500 fjalë në faqe si *Freelance Mom-The Source for Professional Mom's*. Shih udhëzimet e tyre në faqen <https://www.freelancemom.com/guest-post-guidelines/>

Gjej vende të tjera për të bloguar duke lexuar “Top 9 Places to Find Paid Blogging Jobs” (9 vendet më të mira për të gjetur punë blogeri me pagesë) te The Balance Small Business. <https://www.thebalancesmb.com/top-places-to-find-paid-blogging-jobs-2531559>

BIZNESI 11

Menaxher në mediat sociale

A të pëlqen të krijosh meme ose postime frymëzuese dhe të mirë-menduara në rrjetet sociale? Bizneset e vogla zakonisht nuk kanë kohë për të harxhuar me krijimin e përmbajtjes së një faqeje. Në këtë rast mund të fitosh 25-30 dollarë në orë duke ndihmuar në marketingun e bizneseve të tjera. Menaxherët e rrjeteve sociale ndihmojnë bizneset e tjera ta ushtrojnë biznesin e tyre edhe në rrjetet sociale. Kjo zakonisht nënkupton ndihmën në krijimin e faqeve dhe llogarive ashtu si duhet dhe postimin në faqet e tyre.

BIZNESI 12

Bëhu kontabilist virtual

Ndoshta të shkruarit nuk është pika jote e fortë, por je i zoti me numrat. Kontabilistët virtualë mund të ofrojnë shërbime kontabiliteti, llogarimbajtjeje dhe shërbimet e taksave që zakonisht klientët, sidomos drejtuesit e bizneseve, i kërkojnë shumë. Shumë drejtues biznesesh thonë se kontabilistët e aftë janë të vështirë për t'u gjetur dhe për t'u mbajtur. Nëse ata mund të gjejnë dikë që është i besueshëm dhe ta paguajnë vetëm sa një pjesë e kostos së një punëtori me kohë të plotë, do ta punësojnë dhe do ta mbajnë të zënë me punë. Ti mund ta mbushësh hendekun e largësisë dhe shkëmbimit të të dhënave duke përdorur një program kontabiliteti online si QuickBooks/cloud ose një nga të tjerët që kam përmendur në pjesën e shërbimeve dhe mjeteve në fund të këtij libri.

Në një artikull të *ThePennyHoarder.com*, Ben Robinson, një kontabilist publik i certifikuar dhe gjithashtu pronar biznesi që u mëson të tjerëve të bëhen kontabilistë virtualë, tha se shumë kontabilistë virtualë mund fitojnë deri në 60 dollarë në orë.

BIZNESI 13

Zyrë administrative virtuale

Disa klientë kanë nevojë për më shumë se një asistent. Ata kanë nevojë për një zgjidhje më të qëndrueshme për barrat e tyre administrative. Te Dynamic Advisor Solutions (Zgjidhjet Dinamike të Këshilltarëve) ne ofrojmë edhe zyrën administrative, edhe atë financiare për këshilluesit e pasurive dhe për firmat e këshillimit. Ata mund ta transferojnë zyrën administrative, administrimin e faturimeve, përputhshmërive dhe investimeve te Dynamic, ndërsa marrin shërbimin dhe këshillimin profesional që u duhet për t'u rritur nga ana strategjike dhe organike.

Një shembull tjetër i një zyre administrative është fusha mjekësore . Ka këshillues në të gjithë vendin që merren me Medicare, Medicaid (programe pagesash për siguracionet mjekësore), për pagesat e siguracioneve dhe kontabilitetin e klinikave të ndryshme mjekësore. Procesi i parashtrimit të shërbimeve të Medicare, Medicaid dhe të kompanitë e sigurimeve mjekësore është kompleks dhe i specializuar. Shumë klinika mjekësore nuk arrijnë t'i paraqesin kërkesat dhe të marrin rimbursime për shërbimet e tyre, sepse u mungon ekspertiza ose aftësia për të kodifikuar dhe paraqitur si duhet këto kërkesa rimbursimi. Nëse ke punuar me programet e Medicare-it, Medicaid-it apo si kodues sigurimesh ose shqyrtues në një klinikë mjekësore apo në spital në të shkuarën, ti mund të punosh në mënyrë të pavarur për këto kompani të jashtme nga shtëpia ose mund të krijosh kompaninë tënde për të bërë kodime dhe paraqitje dokumentash për klinikat mjekësore vendase. Shumica e doktorëve harxhojnë shumë për shpenzimet e pagave për punëtorët me kohë të plotë dhe përsëri nuk arrijnë t'i paguajnë faturat dhe t'i marrin rimbursimet në kohë. Kjo është thembra e Akilit për klinikat mjekësore vendase. Ti mund të ndihmosh.

Variante/ Projekte dhe detyra

BIZNESI 14

Asistent virtual

A je një person i organizuar dhe detajist? Atëherë, të qenët asistent i një pronari të një biznesi të vogël apo edhe i një drejtori ekzekutiv shumë të zënë me punë mund të jetë përgjigjja e lutjeve të tua për të punuar nga shtëpia. Këto mundësi shpeshherë listohen tek Upwork, ZipRecruiter dhe Facebook. Ekziston gjithashtu dhe një Shoqatë e rrjetit të asistentëve virtualë. Vizito faqen e saj: VANetworking.com.

Sipas kësaj organizate, mund të fitosh **25-100 dollarë në orë** në varësi të shërbimeve që ofron.

Variantet e asistencës virtuale

BIZNESI 15

Asistent personal

Disa njerëz janë të gatshëm të të paguajnë vetëm që të bësh punët e tyre, edhe nëse nuk kanë biznes! Mendo për njerëz si ata të emisionit *Real Housewives of Beverly Hills*.

BIZNESI 16

Blerës personal

A të pëlqen të bësh pazar? Apo të marrësh rroba? Bëj blerje për dikë tjetër dhe fito pagesë! Aktualisht, përdorimi i Instacart po rritet, sepse po ofron shërbime transporti ushqimor për ata që nuk janë të gatshëm të vënë një maskë dhe të shkojnë në dyqan. Shumë e kanë kuptuar që situata mund të jetë kështu edhe pas izolimit.

BIZNESI 17

Mjeshtër punësh

Ndonjëherë njerëzit kanë nevojë për dikë që mund të menaxhojë një mori punësh dhe detyrash. Një person që i mbaron punët. Menaxhimi virtual i detyrave dhe projekteve është i kërkuar.

Marketingu i shërbimeve të tua virtuale bëhet lehtësisht përmes faqeve të tua në mediat sociale siç janë Twitter, Facebook dhe LinkedIn. Mos harro as Instagram-in, as YouTube-in! Imazhet dhe videot janë disa nga mjetet më të fuqishme të komunikimit që kemi në dispozicion. Krijto në Instagram meme ose një imazh me një citim për

disa nga punët e tua! Vendos në profilin tënd të Instagramit një link për faqen tënde të internetit! Në YouTube bëj një video të shkurtër dhe të sinqertë ku u tregon njerëzve se përse e do biznesin tënd! Mund t'i postosh shërbimet e tua në tregjet e pavarura të ofertave siç janë Fivver dhe UpWork. Më shumë informacion për këto tregje do të gjesh në *Seksionin dhjetë: Të shesësh shërbimet e tua*.

SEKSIONI PESË

Të mirat e kuzhinës

“Unë mendoj se gatimi i kujdesshëm është dashuri a nuk mendon kështu edhe ti? Është po aq e këndshme të gatuash me dashuri për dikë të afërt sa të japësh një dhuratë”.

-Julia Child

Ushqimi është zemra dhe shpirti i familjeve, kulturave, shumë evenimenteve dhe shumë darkave të biznesit. Shpeshherë është qendra e bisedës, kur jemi mbledhur me miq dhe të afërm dhe tregojmë me kënaqësi për një restorant të ri që është hapur apo për një gatim të gatshëm që e gjen në sektorin e specialiteteve të dyqani afër shtëpisë. Për më tepër, shumë njerëz i drejtohen gatimit si një aktivitet çlodhës në fund të ditës ose si fokusi i një pushimi vjetor.

Në këtë seksion do të gesh frymëzimin për të ngulmuar më shumë në kureshtjet e tua në kuzhinë dhe ndoshta mund të gesh një mënyrë për të shtuar pak të ardhurat e tua javore.

BIZNESI 18

Sabine!

Mësuese e përvojës kulinare

Gatimi gjerman me brumë është dashuria e përjetshme e Sabine Friederich-Walter-it, me vendbanim në San Diego, e cila ka lindur në Hamburg, Gjermani dhe e ka kaluar pjesën më të madhe të jetës atje. Megjithatë, zotësia e saj në kuzhinë nuk ka qenë gjithmonë profesioni i kësaj nëne të dy fëmijëve, së fundi dhe gjyshja e një nipi.

Disa vite më parë, Sabine-a, e cila ende flet gjuhën e saj amtare me theksin tipik, bëri një bisedë me disa të njohur që ishin gjithashtu gjermanë, se si nuk mund të gjenin ëmbëlsira dhe bukë të mirë gjermane në dyqanet afër vendbanimeve të tyre. Asaj i lindi ideja ta bënte vetë atë bukë tradicionale dhe t'ua shiste atyre njerëzve që ishin ankuar se nuk kishte ëmbëlsira tradicionale të vendit të tyre.

“Megjithatë, hasa probleme”, shpjegon Sabine-a, që u shpërngul në SHBA në vitin 2000. “Për shkak se unë këmbëngul të përdor përbërës cilësorë, kostoja e pjekjes së bukës rriti edhe çmimin, aq shumë sa askush nuk donte ta blinte atë.”

Pa u shkurajuar, hapi tjetër që Sabine-a ndërmori ishte dhënia e kurseve private të gatimit nëpër shtëpi. Kjo gjë funksionoi për pak kohë, derisa zonjat e shtëpive nuk dëshironin më ta ndanin hapësirën e tyre me të tjerët. Përhapja e fjalës i kishte mundësuar edhe shumë ndjekës.

Por sërish duhej zgjuarësi dhe këmbëngulje. Sabine-a iu drejtua City Farmer Nursery, që konsiderohej si “burimi i San Diegos për bimë të rritura në mënyrë organike, pleh organik dhe objekte të tjera për shtëpinë”. Përveç shitjes së bimëve dhe mjeteve për kopshtari, atje ka dhe një hapësirë për kafe dhe edukim. Gatishmëria e saj për të bërë një kërkesë u shpërblye. Ajo tani ofron kurset e saj “Përgatitja e brumit”. Pjesëmarrësit mësojnë të përdorin majanë, brumin e ardhur dhe kultura të tjera për pjekjen e bukës. Edhe pse buka nuk piqet në ambientin e mësimi, pjesëmarrësit e marrin brumin me vete në shtëpi dhe atje përfundojnë pjekjen me të gjitha udhëzimet.

Në kohën e shkrimit të këtij libri, Sabine-a, që kishte një dyqan në Hamburg, të cilin ajo e përshkruan si një kombinim midis Crate & Barrel (dyqan mobiljesh) dhe World Market (treg ushqimor), po kërkon për ambjente të tjera me të cilat mund të bashkëpunojë

për të zgjeruar ofrimet e saj, përfshi edhe strudelin me mollë. Ajo dëshiron të vazhdojë ta ndajë filozofinë e saj për ushqyerjen e shëndetshme, që e ka trashëguar nga rrënjët e saj europiane. Tani ajo është duke realizuar edhe kurse online, ku mund të ndajë më shumë për dashurinë e saj për gatimet gjermane.

Nga t'ia nisësh

Nëse ke talent në gatim, mund të gjesh familje që nuk kanë kohë, sepse punojnë dhe do t'u duhej një zgjidhje e leverdishme dhe një vakt cilësor, nëse dëshiron të punosh si kuzhinier personal. Përndryshe, mund të parapëlqesh të japësh mësim rreth gatimit të ushqimeve të veçanta përmes kurseve online. Mund ta rritësh shkajshëm këtë biznes, nëse kalon te modeli me abonim dhe mësimet online. Krijë një komunitet ose grup në Facebook, ku ofron këshilla dhe video të shkurtra që i drejtojnë njerëzit në faqen tënde të internetit, ku ata mund të regjistrohen për të ndjekur kurse apo të bëjnë regjistrime mujore me autorizim dhe përmbajtje të pakufizuar.

Mund të duash të specializohesh në disiplina specifike të gatimit si ushqimet vegjetariane apo pa gluten, për të tërhequr klientë më të motivuar. Kërko mënyra për të bërë dallimin nga të tjerët: ushqim vegan, pa gluten, me pak karbohidrate, ekzotik, ndërkombëtar, makarona të bëra në shtëpi, etj.

Marketingu

Këto lloje biznesesh zakonisht kanë sukses për shkak të referimeve nga njerëzit. Të kesh një faqe në Facebook ku shpjegon orët e mësimet, llojet e shërbimeve dhe tregon pak për veten, është gjithashtu ndihmë e madhe. Edhe postimet në Instagram dhe Twitter ndihmojnë.

Shumë komunitete kanë edhe Nextdoor.com, ku, njësoj si në Facebook, ti mund të lidhesh me komunitetin tënd dhe të ndash lajmin se e ke nisur punën.

Variante

BIZNESI 19

Ushqime të pagatuara

Mësoju njerëzve si të përfshijnë ushqimet e pagatuara në dietën e tyre, siç bëri Joletta Cason-i. Shërbimet e saj janë: trajnimi, kurset e gatimit, këshillime për dyqanet ushqimore, rregullimi i depove dhe frigoriferëve, edukimi i zakoneve të shëndetshme dhe folëse. Kategoritë e tua online mund të jenë: shërbimi alternativ dhe holistik i shëndetit, trajner, kuzhinë/gatim. Mund të mësosh më shumë rreth sipërmarrjes së saj në faqen e saj të Facebook: <https://www.facebook.com/rawandreakitchenwithjoletta/>

BIZNESI 20

Kuzhinier privat—duke filluar nga ushqimet paleo deri tek ato vegane e gjithçka tjetër, ka shumë njerëz që vërtet nuk e kanë kohën apo prirjen për të gatuar ushqime të mira dhe të shëndetshme. Dhe në ditët e sotme shumë njerëz janë thjesht të lodhur nga gatimi i çdo vakti. Talenti yt në kuzhinë mund të jetë përgjigjja e lutjes së dikujt.

SEKSIONI GJASHTË

Organizues dhe tregtar me përvojë

“Dhe çdo gjë që të bëni, ta bëni me dëshirë të mirë”.

Kolosianëve 3:23

Në çdo komunitet anembanë vendit--dhe botës--njerëzit kanë nevojë për ndihmë në ruajtjen, organizimin dhe përmirësimin e shtëpive dhe kopshteve të tyre. Megjithatë, jo çdokush ka kohë për t'u kujdesur për shtëpinë apo për oborrin, ndërkohë që punon me kohë të plotë, kujdeset për fëmijët, udhëton për punë apo për kënaqësi ose është pjesë e organizatave vullnetare. Gjithashtu, shumica e njerëzve nuk kanë as talentin, as durimin për të krijuar punime artistike me mobilje të thjeshta apo me bimë, as të organizojnë gjërat e tyre, as të vendosin çfarë të mbajnë, as çfarë të dhurojnë apo çfarë të flakin në plehra. Pikërisht këtu mund të dalë në sipërfaqe talenti yt si ajka që qëndron sipër qumështit. Në këtë seksion do të njihesh me Kathi Burns-in, e cila ka krijuar një biznes për stilin e jetesës me shumë pasion dhe me pak para.

Biznesi 21

Kathi Burns—E organizuar dhe energjike

Kathi Burns-i dhe bashkëshorti i saj, Rob-i, kishin një biznes fitimprurës printimi në Florida, deri kur ndodhi fatkeqësia e 11 shtatorit. Jeta e tyre u kthye përmbys dhe pasi deklaruan falimentimin, u drejtuan në San Diego për një fillim të ri. Me inkurajimin e Rob-it, Kathi mori një vit pushim për të rigjetur veten dhe gjatë

kësaj kohe ajo ndihmoi një mike gjatë procesit të shërimit nga disa probleme me shëndetin që të pastronte shtëpinë--duke hequr objektet e panevojshme dhe duke organizuar gjërat e mikes së saj. Në këtë proces Kathi zbuloi pasionin e saj për të ndihmuar njerëzit që të krijojnë hapësirë në jetët e tyre.

“Në mënyrë intuitive e kuptova se duhej të pastronim disa gjëra që ajo të ndihej më mirë, kështu që punova bashkë me të që të pastronim shtëpinë e saj”, shpjegon Kathi. Pastaj ajo më tha: “Më vonë duhet të flasësh me shoqen time që prej vitesh ka punësuar një organizues profesionist.”

Kathi nuk e dinte shumë mirë se çfarë ishte një organizues profesionist, por ajo e telefonoi atë dhe gruaja ishte aq e sjellshme, sa që kaloi dyzet e pesë minuta duke i shpjeguar Kathi-t punën e një organizuesi. Kathi thotë: “Si një sipërmarrëse dhe si dikush që kishte pasur disa profesione të ndryshme në të shkruarën, mendova që mund t’i bëja edhe këto.”

Me një shumë prej 49 dollarësh, të investuar për printimin e kartëvizitave dhe me një klientelë të sigurt, Kathi nisi biznesin e saj. Gjashtëmbëdhjetë vite më vonë Kathi jo vetëm i ndihmon njerëzit të organizojnë dollapin, garazhin, zyrat, etj, por ajo tashmë e ka zgjeruar shërbimin e saj duke ofruar këshillim imazhi--dhe një biznes online, ku jep kurse për njerëzit që duan të krijojnë hapësirë në jetën e tyre, por nuk e përballojnë dot pagesën 125 dollarë që ajo kërkon për një orë.

Koncepti i biznesit të Kathi-t, E organizuar dhe energjike, është të ndihmojë njerëzit të vendosin rregull në jetët e tyre, sepse pa rregull ne nuk mund t’i bëjmë gjërat dhe nuk mund të argëtohemi. “Ishte një dhuratë nga Perëndia për mua që të vij me fjalë dhe hapësirë në jetën tuaj, sepse ky është në të vërtetë qëllimi im, të shtoj hapësirën në jetën e njerëzve”.

Nga t'ia nisësh

Fillimisht, Kathi kishte shumë kohë, por pak para. Megjithatë, kjo gjë nuk e ndali. Ajo printoi kartëvizitat dhe fletushkat e saj dhe kaloi pothuajse katër orë çdo ditë duke ecur nëpër lagjet e pasura të San Diegos, duke lënë informacionet e veta te makinat dhe dyert e shtëpive.

“Fokusohesha në zonat ku e dija se njerëzit kishin mundësi dhe kishin shumë gjëra në shtëpi. Sepse, siç e dimë, kur ke shumë para, fillon të grumbullosh dhe mbledhësh shumë gjëra. Prandaj, e dija që ata do të kishin para për të më paguar”. Zakonisht, në fund të çdo dite ajo kishte nga një klient të ri.

Pak më vonë, Kathi shkroi një editorial “E dashur Kathi”, për gazetën vendase, ku ajo fliste për eliminimin e rrëmujës, heqjes së gjërave të tepërta e të tjera si këto. Me kalimin e kohës ato ese të shkurtra u bënë përmbajtja e faqes së saj të internetit. Shumë shpejt ajo u zbulua nga media vendase dhe kombëtare. Emisioni *Good Morning America* e intervistoi atë në lidhje me temën e grave sipërmarrëse dhe të sukseshme në biznes. Ajo është cituar edhe në artikuj. Plus që ka shkruar edhe artikuj në shumë revista kombëtare.

Faqja e saj e internetit përmban disa libra dhe trajnime online falas për krijimin e një shtëpie apo zyre të organizuar me qëllim tërheqjen e klientëve të rinj. Ajo ka edhe një libër dhe disa kurse online që sjellin disa fitime shtesë. Një nisje së fundi e një prej kurseve të saj i siguroi vlerën 30.000 dollarë.

Ajo i ka shtuar edhe organizimin virtual shërbimeve që ofron, duke i mundësuar vetes të punojë nga shtëpia dhe t'u shërbejë klientëve në distancë. Për të mësuar më shumë rreth Kathi Burns-it, vizito: <https://organizedandenergized.com/>

Këshilla dhe teknika

Kathi thotë:

1. “Nuk duhet të kesh shumë para për të nisur një biznes.
2. Ke nevojë për qëndrueshmëri dhe besim se ideja jote do të sjellë përfitim për të tjerët dhe duhet të ecësh përpara.
3. Duhet të mendosh jo vetëm për çfarë mund të bësh apo jo, por edhe për çfarë *ti nuk do* të bësh. Me pak fjalë, çfarë *nuk* duhet ta bësh ti--pra të delegosh?”

Variantet

Pasi të kesh ndihmuar dikë të organizojë gjërat e veta apo edhe të heqë disa prej tyre, mund të ofrosh t’i transportosh, t’i magazinosh diku apo edhe t’i shesësh për ta me komision.

BIZNESI 22

Hidhi

Çoji në një vend mbeturinash ose merr një transportues plehrash, nëse kanë përmasa të mëdha dhe nuk mund t’i çosh vetë. Kompanitë si Waste Management (wm.com) zakonisht kanë stacione mbeturinash, stacione transferimi ose qendra riciklimi në komunitetin tënd.

BIZNESI 23

Magazinoji

Nëse ke hapësirë në garazh apo në hambar, mund të magazinosh gjërat e klientëve (do të duhet siguracion për hapësirën dhe mallrat) ose mund të marrësh me qira një hapësirë në emër të tyre, pastaj t’i transportosh gjërat atje. Do të shtosh një marzh fitimi në të gjitha shërbimet e kontraktuara siç janë personat që bëjnë transportin dhe vendi i magazinimit.

BIZNESI 24

Shiti

Nëse mendon se disa nga ato objekte kanë vlerë dhe mund të rishiten, mund t'u ofrosh klientëve që të shesësh disa apo të gjitha sendet online. Në këtë rast do ta ndash fitimin me pronarin e objektit. Mund të të japin çmim minimal shitje dhe ti duhet ta gjesh vetë zgjidhjen, nëse objekti nuk shitet në çmimin minimal, duke marrë më pak ose duke refuzuar mallin, nëse mendon se do jetë harxhim kohe për një send të mbivlerësuar. E mira është që shumica e shitjeve të mund të bëhet online.

BIZNESI 25

Shitja e dërgesave online

Këtu mund të fokusohesh në objekte më të vogla që dërgohen më lehtë, siç janë bizhuteritë ose objektet për koleksionim. Faqet eBay, Etsy, Facebook dhe Nextdoor janë disa nga vendet ku mund të listosh objekte për shitje. Ti mund të krijosh edhe faqen tënde të internetit duke përdorur Wix ose WordPress. Kërko për detaje se si ta zhvillosh këtë biznes në Seksionin Nëntë që përmban faqe interneti dhe mjete.

BIZNESI 26

Dyqan mallrash të përdorura online

Fantastik për dikë që i pëlqen të koleksionojë gjëra! Është e ngjashme me shitjen e dërgesave, ndryshimi i vetëm është që në një dyqan të përdorurash malli është yti, ndërsa në një dyqan dorëzimi ti shet sendet e njerëzve të tjerë. Njerëzit blejnë çdo lloj gjëje online. Mund t'i quash të përdorura, të ripërdorshme, me eksperiencë, pak të përdorura apo si të duash, por ka një treg për gjërat e tua të parapëlqyera. Ka shumë faqe si Amazon, eBay, Bonanza, eBid Craigslist, Facebook

Marketplace, Ruby Lane dhe Etsy, ku ti mund t'i shesësh mallrat e tua online. Për këtë gjë ka shumë konkurrencë, kështu që ndiq këshillën time për faktorin tënd dallues dhe për faktorin X (shih seksionin e parë)! Kërko të krijosh një identitet ose një pozicion që të dallon nga të tjerët dhe, nëse është e mundur, trego histori që lidhen me produktin! Njerëzve u pëlqen të blejnë produkte që kanë histori.

SEKSIONI SHITATË

Punë artistike—Bëji, personalizoji, shiti

*“Të gjitha ëndrrat tona mund të bëhen realitet,
nëse kemi guximin që t’i arrijmë.”*

-Walt Disney

Sipas Statista (portali statistik i të dhënave të tregut): “Që nga 2019-ta, më shumë se 2.5 milionë shitës kanë bërë shitje me platformën Etsy, nga 2.1 milionë shitës aktivë vitin e mëparshëm. Dhe ka pasur mbi 39.4 milionë blerës aktivë në Etsy në gjithë botën.”¹ Shitësit janë ëndërrimtarët në shoqërinë tonë; ata kanë guximin për t’i bërë gjërat, po kështu edhe ti.

Është e arsyeshme që të fitohen para duke bërë diçka që e do vërtet, me çdo lloj material, nga rehatia e shtëpisë sate. Idetë janë të pafundme: mund të bësh sapunë, mund të thurësh veshje dhe të bësh aksesore, mund të ndërtosh kafazë zogjsh dhe shumë gjëra të tjera. Shumë e kanë shtruar rrugën para teje që ti të mund t’u bashkohesh në këtë rrugëtim. Danielle Vincent e Outlaw Soaps është vetëm një nga ata persona që e la punën në zyrat e kompanive për të bërë produkte për kujdesin e trupit që joshin shqisat.

BIZNESI 27

Outlaw Soaps

Danielle Vincent kaloi një pjesë të karrierës së saj si me-

³ <https://www.statista.com/statistics/409374/etsy-active-sellers/>

naxhere produktesh në disa kompani përfshirë OWN: The Oprah Winfrey Network, ABC, etj. Megjithatë, Danielle-a nuk po e jetonte plotësisht jetën e saj. Për shkak se jetonte në qendër të Los Anxhelosit, ajo rrallëherë shkonte në terrenin natyror të Xhoshua Trisë dhe Hju Lejku, që ishin vetëm një orë larg nga “depoja prej betoni” në të cilën jetonte.

Ajo ndau në faqen e saj të Facebook: “Më dukej se, nëse do të kisha *sadopak lidhje* me vendet që doja, do të mund të frymëzohesha dhe të motivohesha për të shkuar atje më shpesh. Nëse do ta kisha aromën e tyre me vete, do të ishte sikur të kisha një pjesë të tyre pranë meje, një pjesë që më kujtonte përse isha gjallë.”

Nga dëshira e saj për të pasur një lidhje më të thellë me natyrën në mars të 2013-s lindi Outlaw Soaps: Për njerëz aventurierë, nga njerëz aventurierë.

Danielle-a thotë: “Outlaw Soaps është një mënyrë për t’u rilidhur me kujtime të lumtura, vende të mira, mjedise frymëzuese dhe, mbi të gjitha, për të të kujtuar që ta jetosh sa më mirë jetën tënde (faleminderit për këtë, Oprah). Të gjitha aromat tona, përfshi edhe aromën e sherebelës së shkretëtirës (sapuni Lust in the Dust (Epshe në pluhur) frymëzuar nga shkurrja e sherbelës), uiskin (sapun i frymëzuar nga Hair of the Dog whiskey) dhe të gjitha të tjerat (Unicorn Poop është historia e vet) janë krijuar për të të nxjerrë në natyrë dhe për të të kujtuar se lodhja e përditshme nuk është monotonia e jetës sate.”

Kjo kompani që po rritet shpejt në Reno, Nevada, ka një bazë të madhe dhe besnike klientele dhe partneritet me “Whole Foods Market në gjithë Kaliforninë e Veriut dhe dymbëdhjetë butikë dhe dyqane dhuratash në gjithë SHBA-në.” Ata gjithashtu “kanë dalë në Revistën *Cowboys & Indians*, *Yahoo!*, në revistën *WIRED*, në revistën

*Food Network, në revistën VICE, Oprah.com, Thrillist dhe shumë publikime të tjera testuese.*²

Ndërkohë që Danielle-a dhe partneri i saj në jetë dhe biznes, Russ Vincent, filluan të bënin sapunë, linja e produkteve ishte zgjeruar duke përfshirë shampo trupi, deodorant, kremra, parfume dhe shumë të tjera. Produktet sportive morën emra të frymëzuar nga perëndimi i egër si: “The Badlands”, “Blazing Saddles”, “Calamity Janë”, “Home on the Range” e të tjerë. Përveç produkteve individuale ka edhe sete dhuratash, kuti regjistrimi, etj.

Nga t’ia nisësh

Ashtu siç unë dhe skuadra ime kemi dëgjuar shumë herë, një biznes i suksesshëm lulëzon nga një ide e mirë që mbështetet në pasion. Nëse je mospërfillës ndaj çdo sipërmarrjeje biznesi, është e sigurt që do të dështojë shpejt—patjetër, nëse arrin të mbijë fillimisht. Për shembull, nuk do të doje të përpunoje dru e të bëje kafazë zogjsh, në qoftë se nuk të pëlqejnë zogjtë. As nuk do të doje të merreshe me qëndisje, nëse ke alergji nga fijet. Gjej diçka, siç bëri Danielle-a, që të të kujtojë ta jetosh jetën, diçka që u shërben të tjerëve dhe sjell gëzim në jetët e tyre.

Çfarëdo produkti artistik që zgjedh të shesësh, bëj fillimisht vetëm disa dhe përpiku t’i shesësh para se të marrësh furnizime, vegla, inventare dhe të ndërtosh faqe në mediat sociale. Shih nëse miqtë dhe të afërmit e tu do të blejnë disa nga sapunët e tu të bërë vetë, flamurët prej hekuri apo kallamat e peshkimit prej bambuje, para se të kalosh në fazën tjetër.

Nëse miqtë dhe të afërmit do të blejnë disa prej tyre, postojë

² <https://www.linkedin.com/in/danielleavincen>

produktin në mediat sociale dhe shih nëse merr reagime pozitive! Unë kam blerë kallam peshkimi and abazhurë me brirë dreri nga njerëz që i kam gjetur në Facebook apo Instagram. Njerëzit duan të blejnë atë që shohin në rrjet! Do të parapëlqejë të blija një kallam peshkimi që e kam parë se ka kapur një peshk në lumin Misuri sesa një që e shoh në kapakun e një kutie të mbyllur. Pasi e ke testuar produktin dhe ke parë se njerëzit do ta blejnë atë që prodhon ti, atëherë fillo ta reklamosh intensivisht nëpër mediat sociale: Instagram, Facebook, Twitter, YouTube, etj. Tani është koha të themelosh faqen tënde reklamuese dhe të bësh hapa më shumë.

Këshillë marketingu

Në këtë kohë marketingu përmes internetit, edhe për një biznes në një godinë fizike, një faqe interneti dhe faqet e ndryshme nëpër mediat sociale si Facebook, janë thelbësore për të arritur audiencën konsumatore, siç ua kam treguar tashmë. Sigurohu të krijosh një faqe të personalizuar URL dhe një emër që identifikon biznesin tënd! Facebook i Outlaw Soaps është: <https://www.facebook.com/OutlawSoaps/>

Variante

Do të përmend vetëm disa, sepse, nëse do të listoja të gjitha mundësitë, ky libër do të ishte po aq i gjatë sa *Lufta dhe Paqja*.

BIZNESI 28

Mirëqenia e kafshëve shtëpiake

Një ide tjetër shumë e përhapur: pa grurë, pa lëkurë, gjëra të shëndetshme për kafshët shtëpiake. Një kuti dhuratë me një lule të vogël, një qiri dhe një kartolinë e këndshme pas humbjes së një kafshe

shtëpiake ka arritur të shitet në sasinë e 4.000 copëve për një çmim më pak se 20 dollarë/copa. Pra, pothuajse 80.000 dollarë vetëm për një produkt në etsy.com.

BIZNESI 29

Veshjet sportive

Kanotjeret, streçet dhe shishet e ujit të personalizuar janë të thjeshta për t'u krijuar dhe vazhdojnë të kërkohen në masë edhe në shitjet tradicionale, edhe në ato online (Lululemon, një shitës i tillë me pakicë po merr fitime të mëdha këtë vit). Mund të porositësh printimet diku tjetër, në qoftë se nuk do t'i bësh vetë, pra, edhe njëherë, duhet të bësh një investim fare të vogël për të marrë porosi të personalizuar online. Tri gjërat që unë përmenda (kanotjeret, streçet dhe llojet e ndryshme të shisheve të ujit) janë të thjeshta për t'u personalizuar. Vendos imazhin tënd të veçantë në këto produkte dhe shiti si markën tënde!

BIZNESI 30

Tabelat shënuese të fermave

Nuk është diçka e re, por vazhdon të ketë shitje të mira. Nëse mund të bësh tabela të mirëfillta dhe punë me porosi, mund të krijosh klientelë të mirë.

BIZNESI 31

Mobilje me tuba çeliku dhe me tematikë industriale

Kjo gjë është në stil për blerësit e rinj! Nëse tashmë di si të bësh artikuj të tillë, nuk ke nevojë për ndihmën time në prodhim. Do të përdorësh dyqanet e shitjeve me pakicë që kam përmendur në Seksionet nëntë dhe dhjetë për të shitur dhe promovuar krijimet. Këto ide të fundit

dhe ajo që vjen pas kësaj janë listuar sepse janë shumë të përhapura dhe të njohura në shitjet online sipas llogaritjes së shitjeve universale të 2019-tës. Ka qindra segmente dhe ide biznesi, por këto janë disa nga më të njohurat.

BIZNESI 32

Çanta /Përparëse kuzhine

Faqja Craft Booth.com thotë: “Çantat/portofolët që vendosen mbi bastunët për ecje, çantat që kanë xhepa për telefonat dhe përparëset e kuzhinës që kanë xhepa për mjete pune, etj, janë shumë të famshme, sidomos kur bëhet fjalë për krijime si çantat që kanë xhepa për gjëra specifike si kapëse/gjilpëra, etj. Nëse mund ta përshtatësh që të plotësojë një nevojë dhe të jetë edhe e bukur, por edhe praktike, do të jetë bonus i madh.”

Nëse do të kesh nevojë për më shumë frymëzim, vizito Pinterest dhe kërko “Crafts to sell” (Punime për t’u shitur). Nëse të pëlqen historia e sapunëve, lexo për një sipërmarrës tjetër në biznesin e sapunëve, duke kërkuar Dr. Bronner’s Magic Soaps.

SEKSIONI TETË

Jeta është një autostradë

“Mos dërgo një produkt, dërgo një përvojë”

-Anonim

E ardhmja e ekonomisë do të ketë pamje shumë të ngjashme me këtë pjesë. “Bashkëmohatarë me bashkëmohatarë, teknologjia i mundësoi të mira dhe shërbime të disponueshme sipas kërkesave në një sërë rrjetesh të internetit dhe përmes formave të reja të komunitetit”, shkruan J. W. Smith në *Rishqyrtim i pavarur, një ditar i ekonomisë politike*.

Ngarja e makinës është njëra prej këtyre sipërmarrjeve.

Sipas të ndjerit Alan Krueger, ish-kryetari i këshillit të këshilltarëve ekonomikë të presidentit Obama, një taksist tipik është një mashkull i shkolluar, i martuar dhe me fëmijë, i cili plotëson një punë të rregullt me pothuajse 15 orë ngarje makine në javë, që përfshijnë 20-30 udhëtime dhe që fiton 300-400 dollarë në javë. Ekonomisti i Princeton-it zbuloi se 80% e taksistëve punojnë me taksitë X (uberX) dhe që tregu më i madh është në Los Anxhelos, po kështu ka rritje të ndjeshme në Majami dhe Ostin.

Ka shumë mënyra për të bërë para duke ngarë një makinë, përveç një taksie, dhe përsëri të jesh sipërmarrës. Le të shohim disa:

BIZNESI 33

Udhëtim i përbashkët, puna me kompani si **Uber & Lyft** të jep mundësinë e përdorimit të një asetit (makinës) që e ke tënden, për të nxjerrë fitim. Për kërkesa të Uber-it në shtetin tënd, **shiko këtu!**

Për kërkesa të Lyft, **shiko këtu!** Nëse makina jote nuk është shumë e mirë, shiko HyreCar.com (ku mund të marrësh me qira për vete-apo për fitim pasiv).

BIZNESI 34

Dërgesa përmes porosisë me aplikacione si UberEats.com, DoorDash.com, Seamless.com, Instacart.com dhe GrubHub.com të mundëson të jesh vetë shef dhe përsëri të fitosh para me makinën tënde, në qoftë se nuk mund ta përdorësh për udhëtim të përbashkët.

BIZNESI 35

Jep me qira makinën tënde përmes shërbimeve si **Turo.com** ose **Getaround.com**. Kohën që makina kalon fikur, ktheje në fitim! Konsideroje si hotel makinën tënde! Me **Wrapify.com** mund ta transformosh makinën në një reklamë lëvizëse. Është një shërbim bazuar në aplikacion që të bashkon me fushata nga kompani që pjesërisht apo plotësisht e mbulojnë makinën tënde me mesazhin e tyre.

BIZNESI 36

Bëj shpërndarje produktesh për faqen Amazon

Klientët duan t'i marrin shpejt porositë e tyre. **Amazon Flex** është zgjidhja për marrjen e shpejtë të porosive. Mund të fitosh 18-25 dollarë/ora duke vendosur orare gatishmërie në aplikacionin e Amazon Flex. Ti i merr pakot nga magazina e Amazon-it dhe aplikacioni të jep udhëzimet për te vendi i dërgimit. Amazon punëson vetëm në kohë të caktuara për tregje të caktuara, ndaj, pasi aplikon, mund të të duhet të presësh pak, derisa të të kontaktojnë për periudhën kur nis punësimi për zonën tënde.

BIZNESI 37

Transporti i të moshuarve mund të gjendet tek **ElderCare.com**, ku ti mund të transportosh të moshuarit në komunitetin tënd. Mund të transportosh fëmijë nga mosha gjashtë vjeç e sipër përmes **HopSkipDrive.com** që vepron në Kaliforni dhe Kolorado.

SEKSIONI NËNTË

Udhëzime për dyqanet virtuale dhe mjetet virtuale të zyrave për tregtinë online

“Në botën tonë që ndryshon kaq shpejt, unë besoj se rizbulimi i shpeshtë i vetes është më i sigurt se të bësh gjërat që ke bërë gjithmonë”.

-Steve Bookbinder, Drejtor ekzekutiv i trajnimit për median digjitale

Shitja jote ka përfunduar vetëm kur i ke paratë në dorë. Pas gjithë planifikimit, krijimitarisë dhe marketingut që ke bërë, të duhet një mënyrë për të bërë apo për të lehtësuar shitjen e produktit apo shërbimit tënd dhe për të marrë pagesën. Me fjalë të tjera, si blejnë klientët nga ti dhe si paguhesh?

Në një biznes tradicional klienti do të t'i jepte në dorë paratë, me çek apo kartë krediti. Në botën virtuale do ta marrësh pagesën online. Klientët do të të paguajnë me numrin e kartës së kreditit, datën e skadimit dhe kodin. Mund të zgjedhësh të pranosh edhe pagesa alternative përmes PayPal ose Apple Pay. Unë i kam të dyja, por jo të gjithë klientët kanë PayPal ose Apple Pay dhe parapëlqejnë të japin një kartë tradicionale apo të hedhin para në numrin tënd të kartës.

Biznesi vetë është shkëmbim vlerash. Ti do të ofrosh një produkt apo shërbim dhe klienti yt do ta shkëmbejë vlerën, pothuajse gjithmonë para, për atë produkt apo shërbim. Në këtë pjesë do t'i ndaj llojet e subjekteve të shitjes në dy kategori:

1. Shitja e produkteve
2. Shitja e shërbimeve

Shitja e **produktit** do të përfshijë llojet e mjeteve me të cilat tashmë je familjarizuar, siç janë dyqani online dhe/ose shporta e blerjes në faqen tënde të internetit, një dyqan në eBay ose vende të tjera online, ku klientët mund t'i blejnë produktet e tua.

Shitja e **shërbimeve** është ndryshe. Mund të përfshijë përskrime të hollësishme, video prezantuese dhe përskruese të shërbimit, sepse në fund të fundit po ofron një shërbim, nuk po dërgon një produkt fizik.

Nëse po shet një produkt, mund të ndërtosh një dyqan në faqen tënde të internetit ose mund të përdorësh faqen dhe shërbimet e një pale të tretë për të shitur online. Shumë prej dyqaneve virtuale janë si vitrina të një dyqani të vogël-vetëm se çdo gjë është virtuale dhe online. Përdorimi i modeleve të këtyre shitësve do të të ndihmojë të përparosh shumë shpejt. Një përparësi tjetër e kësaj pale të tretë në shitje, si Amazon dhe eBay, është se janë të njohura. Të duhen njerëz që të të gjejnë online-shumë njerëz. Kur ti ndërton faqen tënde dhe ofron shërbimin dhe produktin tënd, njerëzit mund ta kenë të vështirë për të të gjetur. Ama, nga ana tjetër, është e lehtë t'i gjejnë produktet në Etsy, Amazon ose eBay. Motorët e kërkimit si Google nuk do ta vendosin faqen tënde në krye të listës së rezultateve.

Kur gjen një partner online si Shopify ose Etsy, mund të jetë më e lehtë për klientët të të gjejnë online, sepse Shopify dhe Etsy janë në krye të rezultateve të kërkimit dhe madje e paguajnë Google-in që t'i vendosë në krye të rezultateve të kërkimeve. Nëse shet bizhuteri të shtrenjta edhe në faqen tënde, edhe në eBay, atëherë kërkoni në internet përskrimin e saktë të objektit, për shembull “Ametist i derdhur në platin”. Nëntë nga dhjetë herë do të shohësh se rezultatet e para do të jenë të eBay, Etsy, Amazon dhe Pinterest. Sapo e provova. Kërkova “Ametist i derdhur në platin” në Google dhe rezultatet ishin, një

shitës i bizhuterive me ametist, gemvara.com dhe pastaj etsy.com, ebay.com dhe amazon.com, sipas këtij rendi. Faqja private e një shitësi me pakicë ishte në mes të faqes së dytë të rezultateve të kërkimit, treosmontecito.com, një rishitës dhe tregtar i njohur me pakicë. Si biznes i ri dhe pa ndonjë investim të madh në optimizimin e kërkimit, do të shohësh që biznesi yt do të dalë në faqen e pestë ose të dhjetë në rezultatet e kërkimit, gjë që nuk do të sjellë shumë vizitorë apo blerës në faqen tënde, të paktën jo aq sa për të arritur qëllimet e tua.

Pra, përdorimi i një vitrine dhe partnerëve në shitje do të të ndihmojë të jesh më i ekspozuar, do të ta thjeshtojë procesin e nisjes dhe do të të japë një vend, ndonjëherë disa vende, për ta shitur produktin tënd. Ja disa prej partnerëve më të zakonshëm në shitje!

Amazon.com dhe eBay janë dy prej tregjeve më të vjetra ose më “origjinale” në tregun e shitblerjeve. Llogaria e shitjeve të Amazon kërkon 0.99 dollarë për çdo artikull, deri në 40 artikuj në muaj, përveç përqindjes në varësi të kategorisë nën të cilën vendoset artikulli yt. Llogaritë e shitjeve profesionale me më shumë se 40 artikuj kërkojnë 39.99 dollarë pagesë mujore. Nëse do audiencën më të lartë, Amazon është faqja tregtare më e vizituar në Shtetet e Bashkuara. Vetëm në shkurt të 2020-tës kishte mbi 2 miliardë klikime.

eBay.com është kompania që hapi rrugën e shitjeve online më 1995-ën. Aty duhet të paguash një pagesë listimi dhe pagesë kategorie që artikulli yt të shfaqet edhe në kategori të tjera, si edhe duhet të japësh një përqindje për shitjen përfundimtare dhe për dërgimin. Trafiku në faqen e eBay është shumë i ngarkuar, me 182 milionë blerës aktivë; megjithatë, është zakonisht më pak i besuar se Amazon.

Shopify.com mund të jetë një prej mënyrave më të lehta dhe një ndër faqet më të mira për përdoruesit, ku ti të shesësh produktet e tua. Me një pagesë vetëm 29 dollarë në muaj, Shopify do të të japë faqen tënde të internetit, blogun tënd, çertifikata SSL, kanale shitjeje në mediat sociale dhe gjetjen e shportave të humbura, mes mjeteve të tjera. Me një shërbim të shkëlqyer për klientët, Shopify integrohet mirë edhe me aplikacione të palëve të treta.

Etsy.com—Blerësit kanë shpenzuar mbi 3 miliardë dollarë në Etsy vitin e kaluar në art, koleksione, mallra të bëra vetë dhe gjëra antike. Etsy është një prej faqeve më të thjeshta për t'u përdorur dhe kërkon 0.20 dollarë për ta listuar një artikull për katër muaj, pastaj 5% transaksion + 3% + 0.25 dollarë pagesë transaksioni, kur të shitet një produkt. Etsy i përpunon të gjitha transaksionet e tua, kështu që nuk të duhet të planifikosh një proces pagese veçmas. Ata kërkojnë edhe 15% për një program reklamimi. Kërko etsy.com/sell

RubyLane.com—një sondazh i EcommerceBytes për vitin 2019 e votoi Ruby Lane-in si vendin më të rekomanduar për shitje. Ata kanë më tepër se një milion vizitorë unikë çdo muaj dhe njihen, sepse tërheqin njerëz të apasionuar pas produkteve të vjetra dhe antike. Duhet të paguash 100 dollarë për hapjen e faqes dhe 69 dollarë çdo muaj për 80 ose më pak artikuj. Nëse edhe ti je i apasionuar pas gjërave antike, Ruby Lane mund të jetë vendi për ty.

Charish.com është një dyqan dorëzimi online që përqendrohet në mobilje të cilësisë së lartë dhe në dekore shtëpie. Listimi është falas dhe Charish merr një përqindje për shitjet duke filluar nga 20% për 2.500 dollarët e parë dhe përqindja zbret me nga 3%, ndërsa çmimi rritet.

Facebook Marketplace, Craigslist dhe Nextdoor të ndihmojnë të shesësh mallrat e tua në nivel lokal (pranë teje), zakonisht përmes blerjes në një vend të caktuar në vend të dërgesave, siç ndodh zakonisht me modelet e shitjeve që kam renditur më sipër. Shumë e thjeshtë për t'u nisur: vetëm shkrep disa foto dhe postoji! Mund të krijosh një llogari shitjeje në vetëm 10 minuta. Nextdoor është pak e re për mua, por duket se po rritet me ritme të shpejta. Platforma e shitjes është falas dhe konsiderohet pak më e sigurt se Craigslist, sepse ata të kërkojnë të krijosh një llogari.

Është edhe **OfferUp** dhe **letgo** që kanë edhe një aplikacion online, edhe një në telefon. Shkrija e këtyre dy kompanive kohët e fundit pritet të ketë ndikim të madh në hapësirën e shitjeve online. Sarah Perez raporton kështu në artikullin e saj në Tech Crunch¹: “Blerja do të shfaqë dy prej palëve të treta të tregtisë së shitblerjeve, përveç Craigslist, eBay dhe Facebook Marketplace, patjetër, si një kërcënim serioz për konkurrentët e tregut. Së bashku, këto sipërmarrje do të kenë më shumë se 20 milionë përdorues aktivë çdo muaj në gjithë SHBA-në. Për klientët do të thotë se nuk do t'u duhet të listojnë sa më shumë aplikacione kur përpiqen të shesin artikuj shtëpiakë, elektronikë, mobilje apo çfarëdo të duan të shesin.”

Kompanitë që ofrojnë mbështetje dytësore në tregun virtual të shekullit të 21-të

Oberlo të mundëson t'i gjesht produktet, t'i shtosh në dyqanin tënd Shopify dhe t'i dërgosh direkt te klientët e tu. Pa inventarë. Mund

¹ <https://techcrunch.com/2020/03/25/online-marketplace-offerup-raises-120cm-acquires-top-competitor-letgo/>

të fillosh menjëherë me dërgimin. Nëse nuk po krijon produktet e tua, mund të rishesësh produkte të krijuara në bazë të një teme ose frymëzimi, si bizhuteri me breshka apo flamingo rozë për një tematikë ishulli ose ndoshta parapëlqen një tematikë golfi. Gjej atë që të përshtatet!

Mendo pak rreth konceptit të dorëzimit dhe dërgimit! Mund të tregtosh në Oberlo ose në kompanitë e mëposhtme për produkte që do të shesësh, por nuk duhet të porositësh inventarë apo të shpenzosh para në produkte ose mostra. Thjesht vendos foto, përshkrime dhe çmimin e produktit në dyqanin tënd. Kur dikush porosit artikullin dhe të paguan, ti porosit Obrelo-n dhe ata e paketojnë dhe e dërgojnë menjëherë te klienti yt. Ti duhet vetëm të reklamosh produktin dhe dyqanin! Sa e hatashme!

Megjithatë, nuk mund të hapësh një dyqan dhe thjesht të shpresosh se do të kesh klientë; duhet të fitosh ndjekës dhe të tërheqësh klientët në faqen apo dyqanin tënd. Disa prej shitësve më të suksesshëm që kam parë, janë personalitete të medias sociale. Ata shfaqen në Instagram, Facebook dhe YouTube duke treguar mënyra argëtuese për përdorimin e produkteve të tyre. Femrat peshkatore dalin në varka me peshq duke mbajtur varëse dhe byzylykë të lezetshëm me breshka dhe arrijnë të kenë shumë shitje në dyqanin e tyre në Etsy. Jo sepse bënë reklama, por për shkak të **ndjesisë** që tejçuan te klientët përmes fotos. Kjo është një prej teknikave më të rëndësishme të marketingut që duhet të mësosh. Bëji njerëzit të **ndihen** të lirë, të **ndiejnë** erën në flokët e tyre dhe diellin në shpinën e tyre, ndërsa imagjinojnë veten në një varkë apo në plazh! Pa merak-do të blejnë shumë byzylykë me breshka!

Njerëzit mbi kuaj shesin veshje uestern. Njerëzit mbi dërrasat e sërfit shesin kremra për mbrojtje nga dielli. Njerëzit mbi ski shesin

veshje dimri. Gjej atë që të përshtatet, pasionin tënd, diçka që mund ta bësh unike dhe ndërto një komunitet rreth saj. Një komunitet me njerëz të një mendjeje do të konsumojë produkte që lidhen me interesin e tyre të përbashkët—peshkim, gjueti, sporte skuadre, mace, qen, kuaj, varka, kulturë vegane, palestër e shumë të tjera. Bëj një kërkim të vogël online dhe ndërto atë që të përshtatet!

Kompani të tjera që ofrojnë mbështetje të ngjashme për shitësit, janë:

- **Spocket.co.** / **Modalyst.co** që të japin të drejtë hyrjeje në marka të njohura si Calvin Klein dhe Puma.
- **ProductPro** shmang furnitorët aziatikë dhe fokusohet në 50.000 produkte amerikane.
- **UniteXpress.com** të ndihmon të prezantosh dhe të përmirësosh produktet, si edhe të krijosh çmime.
- **Importify.com** është një aplikacion që të jep mundësi të komunikosh me furnitorë dhe t'i lidhësh me faqen tënde.
- **Spreadr.co** të mundëson të lidhesh me ta për dërgesa dhe porosi ose të anëtarësohesh tek ata, duke u lidhur kështu me Amazon që të shtosh mallin e tyre në dyqanin tënd, që të mund të duket më i madh dhe pastaj mund të fitosh komision nga shitjet.

SEKSIONI DHJETË

Të shesësh shërbimin tënd

“Qasju çdo klienti me qëllimin për ta ndihmuar të zgjidhë problemet e tij/saj apo të arrijë një qëllim, jo për t'i shitur një produkt apo shërbim”.

-Brian Tracy, folës motivues

Shitja e shërbimeve tradicionale online kërkon të kesh faqen tënde të internetit dhe një sistem pagese që të mund të marrësh pagesa për shërbimet e ofruara. Nëse nuk bashkëpunon me një palë të tretë si Upwork ose Fiverr, që do t'i përmbledh më vonë, do të duhet të ndërtosh një faqe e-commerce (platformë biznesi për faqen tënde të internetit). Së pari, të duhet një certifikatë SSL (protokoll për vendosjen e sigurisë në faqet e internetit) për të vërtetuar se faqja jote është e sigurt. Këtë duhet ta shtosh në planin e pritjes së klientëve. Së dyti, të duhet një llogari tregtie për të përpunuar kartat e kreditit.

- **MerchantOneProcessing.com** është një prej tyre me çmimin më të ulët, që nis me vetëm 0.29% të trasaksioneve për shitje të drejtpërdrejtë ose online.
- **Square.com/us/en** është e njohur, por kërkon pagesa shumë të larta, duke filluar nga 3.35% + 0.15 për çdo transaksion. Square ka një prej hardware-ve më të mirë, sigurisht, sepse ka edhe çmimin e lartë.
- **PayPal.com** është një mundësi tjetër me pagesë rreth 1.5%, por jo të gjithë kanë një llogari në PayPal dhe

blerësit janë ndonjëherë të pështjelluar, sepse nuk e kuptojnë se mund të paguajnë përmes sistemit tënd PayPal me kartën e tyre të kreditit. Shumë prej njerëzve që unë njoh, përdorin pagesën me QuickBooks.com përmes një programi llogaritës që ata kanë në një bazë formati digjital (cloud-i). Është shumë e leverdisshme, por ka pagesa që variojnë nga 1% për ACH (një rrjet pagesash online) deri në 3.4% për transaksione të kryera përmes numrit të kartës së kreditit.

- **Venmo apo Zello** janë gjithashtu mundësi të mira për dërgesa dhe marrje parash. Nuk ka komision për to.

Tregje virtuale për shërbimet që ofrojnë edhe përpunim të pagesave

Nëse biznesi yt virtual ose në shtëpi përfshin një formë veprimtarie online si ato të renditura në këtë libër, si: asistent virtual, transaksionist, grafikë dhe dizenjim, dizenjim i faqes së internetit, marketing digjital, shkrim dhe përkthim, video dhe animacion, muzikë dhe audio apo programim dhe mbështetje teknologjike, atëherë duhet të listohesh tek **Upwork** ose **Fiverr**. Ata jo vetëm që i lidhin klientët me sipërmarrës të pavarur, por përpunojnë edhe të gjitha pagesat.

- **Fiverr.com** është tregu i ekspertëve dhe sipërmarrësve të pavarur që japin zgjidhje të shpejta për klientët që kërkojnë shërbime në 120 kategori (sipas Fiverr).
- **Freelancer.com** thotë se ka 30 milionë përdorues dhe se u lejon përdoruesve të postojnë një punë, të cilës do t'i përgjigjet një sipërmarrës i pavarur.
- **UpWork.com** është një treg i ngjashëm me Freelancer,

ku klienti duhet të paraqesë një përshkrim të punës së tij, ndonjëherë edhe material kolateral (si një regjistrim që duhet transkriptuar), si edhe çmimin e dëshiruar, variantet e çmimit, buxhetin apo tavanin e çmimeve. Sipërmarrësit e pavarur do të përgjigjen ose do të japin oferta për punën. Klienti do të zgjedhë atë që i përshtatet më mirë, do të bëjë një parapagesë ose do të vendosë para në dorëzani për një moment të caktuar. Upwork merret me të gjitha përpunimet e pagesave midis palëve.

Le të fillojmë!

Tani që të kam treguar disa mjete dhe materiale të papërpunuara, le të fillojmë me ndërtimin e biznesit të ëndrrave të tua!

SEKSIONI

NJËMBËDHJETË

Arsye për të qenë sipërmarrës

Ka një sërë arsyesh specifike se përse një sipërmarrës nis një biznes, por besoj se të gjithë ne kemi disa arsye të përbashkëta:

- **Përparësitë dhe ekuilibri**–Vendos ekuilibër dhe thjeshto jetën! Ti vendos oraret dhe përparësitë e tua. Kur je në gjendje që besimin dhe familjen t'i vendosësh të parët dhe të mos mbështetesh thjesht në përparësitë e punëdhënësit tënd, do të mund të gësh lirinë.
- **Drejtor ekzekutiv i vetes**–Bëhu shef i vetes!
- **Ndërto ëndrrën tënde, jo ëndrrën e shefit tënd**–Përse të kesh pengje në fund të jetës për gjërat që doje t'i bëje, por nuk i bëre?
- **Ndërto vetëbesim**–Mposht kritikën ndaj vetes, mendësinë negative dhe mënyrat jofrytëdhënëse të sjelljes.
- **Liria**–99% të kohës ti mund të zgjedhësh çfarë të bësh dhe kur ta bësh!
- **Vendosmëria**–Bëhu kapiteni i të ardhmes tënde.
- **Jeto ëndrrën tënde**–Mposht dyshimin te vetja dhe mos jeto në frikë!
- **Potencial i pakufizuar të ardhurash**–I vetmi kufizim që ke, është mungesa e besimit, frymëzimit dhe këmbënguljes.

Tri vendimet më të mira që kam marrë në jetë, kanë qenë përkushtimi i jetës ndaj Perëndisë, martesë me Cheri-n dhe të qenët

sipërmarrës. Për të mos u habitur, të trija ato janë të lidhura. Ja si: të qenët i vetëpunësuar më ka mundësuar t'i përkushtohem më shumë familjes dhe t'u shërbej të tjerëve, duke i dhënë detyrës dhe biznesit vendin e vet në listën e përparësive. Në vend që të isha skllav i frikës se mos punëdhënësi im më heq rrogën, unë mora kontrollin e financave të mia duke u bërë kapiten i anijes sime. Atëherë, ku duhet të renditen puna dhe biznesi në listën e hierarkisë së përparësive?

Qëndrojnë fort në vendin e katërt. Duhet të vijmë gjithmonë pas përkushtimit që ne kemi ndaj gjërave që kanë më shumë rëndësi. Paratë dhe sipërmarrja nuk janë objektivi për të cilin punojmë. Ato janë mjete që na fuqizojnë për të qenë në shërbim të të tjerëve. Paraja nuk është qëllimi i jetës, është thjesht një mjet që na ndihmon të ndihmojmë të tjerët.

Me pak fjalë, ja çfarë na mëson Bibla për përparësitë:

1. Perëndia
2. Familja
3. Të tjerët
4. Administrimi i zanatit

Për të qenë më të saktë, numri dy dhe tre janë njësoj. Ne duhet të duam këdo, kudo, në çdo kohë; por mendoj se ka një dallim praktik këtu, ku kemi një përkushtim të veçantë ndaj familjeve tona. Familjet tona janë fusha jonë e stërvitjes. Aty mësojmë të duam dhe të shërbejmë.

Më pëlqejnë shumë përmbledhjet ekzekutive. Ja edhe përmbledhja kryesore. Jezusi e përmbloodhi të gjithë përmbajtjen e Biblës, të gjitha mësimet fetare dhe qëllimin e jetës sonë me dy fjali. Ai tha dhe po e parafrazoj: "I gjithë ligji dhe profetët përmbushen në dy

urdhërimet e para, që janë ta duash Zotin me gjithë zemrën, mendjen, shpirtin dhe forcën tënde. I dyti ngjason me të parin, të duash të tjerët si veten”.

Këto fjalë na japin një qartësi të padiskutueshme për kuptimin dhe qëllimin e jetës dhe na tregojnë ku duhen vendosur përparësitë tona. Jo me dy kuptime, s’ka kompromis-kjo është e vërteta dhe ne duhet ta jetojmë.

Atëherë, çfarë të bëjmë me filozofinë e begatisë, parasë dhe suksesit? E dëgjojmë ngado: Bëj atë që do! Ndiq pasionin tënd! Gjej atë që të plotëson, që të jep kuptim dhe qëllim në suksesin në financa, karrierë dhe biznes. Unë them ta kthejmë me kokë poshtë këtë! Më lejo ta shpjegoj!

Kur e lexon këtë, thënien e madhe: “Duaje Perëndinë, duaji të tjerët” dhe pastaj lexon shëmbëlltyrat e Tij, duket sikur Jezusi kalon shumë kohë duke folur për paratë dhe biznesin. Dy shëmbëlltyrat e Tij më të gjata janë *Administratori besnik* dhe *Të zgjuar si gjarpri, Të pastër si pëllumbi*. Cili është mesazhi? A është dashuria apo paratë? Unë besoj se përgjigjja fshihet para syve tanë.

Qëllimi i jetës sonë është të *duam*, kështu që menaxhimi i parave dhe biznesit duhet të *shërbejë* për atë qëllim. Qëllimi i jetës sate është të duash të tjerët, pra, nuk mund të duash paratë dhe as nuk mund ta gjesh qëllimin dhe kuptimin e jetës sate vetëm në suksesin monetar. Ai është thjesht një mjet për të shërbyer dhe për të dashur të tjerët. Nëse do të jesh një sipërmarrës i mirë, atëherë përkushtohu të jesh shërbëtor i punëtorëve të tu, duke i ndihmuar që secili prej tyre të gjejë suksesin personal. *Vetëm duke i ndihmuar të tjerët të kenë sukses, do të kemi sukses vetë*. Për këtë arsye, sukcesi me paratë është i rëndësishëm, jo për dashurinë për paranë, por për dashurinë për të tjerët.

*“Vetëm duke i ndihmuar të tjerët të kenë sukses,
do të kemi sukses vetë”.*

-Jim Palumbo

Atëherë, përse jam një sipërmarrës? Është e thjeshtë. Sepse më jep lirinë dhe mundësinë monetare për t'u shërbyer të tjerëve. Kaq është e gjitha, miku im. As më shumë, as më pak. Nëse vendos përparësitë siç duhet dhe e ndjek biznesin për arsytet e duhura, nuk do të nxitesh nga lakmia apo egoja dhe do të jesh i suksesshëm në biznes. Do të arrish të përmbushësh qëllimin tënd në jetë. I pashqetësuar nga dorështrëngimet, veset apo fitimi i pandershëm, mund ta nisësh dhe ta rritësh biznesin tënd shpejt dhe me sukses.

PËRFUNDIME

Përse po e jap falas këtë libër elektronik?

Ua kam mësuar sipërmarrjen njerëzve në gjithë botën. Pavarësisht ku shkoj, bisedat për *paranë, paranë, paranë* janë gjithmonë ato që ngjallin më shumë interes tek audiencat dhe drejtuesit. Mësimet, librat, leksionet dhe artikujt më bazë të biznesit janë rreth elementeve të thjeshta dhe të nevojshme për nisjen e një biznesi: vlerëso propozimin, furnizuesit, marketingun, shpërndarjen, llogarimbajtjen dhe/ose shërbimin ndaj klientit. Megjithatë, pyetja që më bëjnë më shpesh, është: “Çfarë biznesi duhet të hap dhe si ta nis?”

Kështu që vendosa të shkruaja një libër më të zgjeruar dhe ky libër është një fragment i tij. Libri i madh do të botohet më vonë gjatë këtij viti dhe titullohet ***Start Your Business Today: 101 Business Ideas You Can Start with Little to No Money or Specialized Training (Filloje biznesin tënd sot: 101 ide biznesi që mund t'i nisësh me pak ose aspak para apo trajnime të specializuara)***. Ky libër ofron ide biznesi nga të gjitha kategoritë, në të njëjtin format me këtë, duke treguar histori të vërteta suksesi dhe plane minibiznesesh. Ky libër, ***37 mënyra për të punuar nga shtëpia sot me pak ose aspak para apo trajnime të specializuara***, përfaqëson idetë më të mira virtuale dhe të punës nga shtëpia nga libri ***Start Your Business Today (Filloje biznesin tënd sot)***.

Me 10 milionë amerikanë që aplikuan si të papunë në mars të 2020-tës, 10 herë më shumë se rekordi i mëparshëm që ishte 695.000 dhe dhjetra miliona të papunë kudo në botë, unë doja t'ua ofroja këto ide të punës nga shtëpia njerëzve shpejt e shpejt, ndërsa ata vuajnë nga pushimet nga puna, nga lejet e gjata dhe rënia pikiatë e biznesit ku punonin. Përdore këtë informacion për të nisur biznesin tënd,

për të siguruar për familjen në kohë të vështira dhe për ta përdorur këtë krizë si mundësi për të ndërtuar ëndrrën tënde.

Përse puna nga shtëpia ofron mundësi premtuese?

Si zë vend puna nga shtëpia në tablonë e madhe të revolucionit social, ekonomik dhe digjital, në të cilin e gjejmë veten në fillim të shekullit të 21-të? Unë besoj se puna nga shtëpia, distanca e largët, zyra virtuale dhe ekonomia virtuale, të gjitha përfaqësojnë shpërndarjen e lirisë ekonomike në grupe njerëzish më parë të shtypur, lehtësinë dhe efikasitetin që inovacioni dhe teknologjia kanë sjellë në treg dhe lidhjen virtuale që interneti u ka mundësuar njerëzve që nuk do të ishin lidhur kurrë në botën fizike. Ky libër është i përshtatshëm për shkak të periudhës në të cilën jetojmë. Jetojmë në një revolucion digjital, social dhe ekonomik-një mënyrë e re për të bërë biznes dhe një mirëqenie e re që bota nuk e ka parë kurrë.

Mendoje pak! Mund të lidhesh me çdo person në planet që ka një lidhje internet. Mund të komunikosh me ta, të tregtosh me ta dhe t'u shesësh artikuj. Njëzet e pesë vjet më parë ishte problem të shisje produkte në distanca më të largëta se 16 km nga biznesi yt (përveç rasteve kur kishe një biznes postar). Ekonomia e re është shumë më efikase dhe fitimprurëse se ekonomia e vjetër dhe biznesi yt i ri nga shtëpia është nismëtari i asaj që do të jetë gjendja normale e tregtisë në të ardhmen.

Përse puna nga shtëpia është e rëndësishme në një botë post-korona?

Shpejtësia dhe dhuna me të cilën virusi korona shkatërroi botën ekonomike, shfaqti cënueshmërinë e modelit tradicional, ku “milingonat” shkojnë deri në “fermën e milingonave” për të mbaruar

punë. Gjithnjë e më shumë sipërmarrës mund ta gjejnë vlerën e tyre në një treg të ri, të lirë, digjital, ndërsa dinozaurët e prapambetur si General Motors dhe Ford shohin sesi perandoritë e tyre ndryshken drejt errësirës. Pa dyshim që shumë sektorë, si industritë përpunuese dhe prodhuese do të vazhdojnë ta kenë qendrën e tyre në këto ndërtesa të mëdha që mbushen me punëtorë çdo ditë, por ekonomia e shërbimit do t'i nënshtrohet një përmbysjeje masive në muajt dhe vitet e ardhshme pas kësaj pandemie. Nëse puna në distancë është vërtet kaq efikase dhe komunikimet janë kaq të thjeshta në botën digjitale, përse të shkosh në punë në një “fermë milingonash”? Çfarë përftojmë ashtu?

Shumë do të thoshin se afërsia fizike është e nevojshme për bashkëpunime, ndërveprime dhe shoqërizime, por aftësia për t'u përfshirë nga ana digjitale po përmirësohet, po ashtu si **familjariteti** i njerëzve me përfshirjen digjitale. Njerëzit më në moshë parapëlqejnë shtrëngimet e duarve dhe takimet rreth një tavoline, por punëtorët dhe drejtuesit e rinj janë mësuar të përfshihen me moshatarët e tyre në variante të ndryshme të platformave teknologjike. Për shumë prej tyre, një bisedë në Facetime është po aq përmbushëse sa shtrëngimi i duarve dhe një bisedë ballë për ballë. Përgatitu për këtë-vendi i punës ka ndryshuar përgjithmonë.

Si përshtatet puna virtuale dhe në distancë me prirjen e re që po zë vend në mbarë botën?

Në mënyrë instinktive njerëzit do të tërhiqen nga gjërat e thjeshta që deri para disa muajsh i merrnin për të mirëqena. A do të kenë frikë ata ta prekin dorezën e një dore, kur hyjnë në një dyqan? Si mund të hapësh derën e një dyqani bulmeti (psh. Piggy Wiggly), kur dorezën e derës mund ta ketë prekur dikush që është bartës i një virusi vdekjeprurës? A do të jenë gjithë dyert pa doreza në pesë vitet

e ardhshme? Po mbajtja e kartëmonedhave? A të kujtohet që mamaja të thoshte të mos lëpije gishtat, kur prekje para? Shprehja “Nuk e dimë ku ka qenë ato para” merr një kuptim tërësisht të ri tani.

Sa e lehtë është të mund të porositësh diçka online dhe të mos të duhet të hipësh në makinë, të prekësh një derë, të mbash një karrocë supermarketi, një tastierë publike apo të hipësh në një shkallë lëvizëse! Ligjvënësit paraqitën tetë projektligje për të krijuar një valutë digjitale (duke sinjalizuar kështu fundin e parave letër) lidhur me përhapjen e virusit korona në mars të 2020-tës. Me shumë mundësi nuk do të shohim përparim në këtë aspekt deri vitin tjetër, por gjithsesi është e pashmangshme. Paraja letër dhe çek ka marrë rrugën e zhdukjes. Kjo do të thotë se biznesi yt në distancë, nga shtëpia, virtual ose pjesërisht virtual është në pararojë të historisë!

A është puna nga shtëpia gjendja e re normale?

Unë besoj se do të bëhet gjendja e re normale, që mundëson informacion të ri, realitete dhe mundësi të reja për punë dhe biznes. Gjithashtu do të shfaqë pikëpamje të reja për tregtinë dhe biznesin. Tashmë i kemi parë disa nga këto ndryshime. Makinat elektrike nuk do të zëvendësojnë të gjitha automjetet me motorë me djegie të brendshme, por prirja po zgjerohet. Do të duhen shumë vite, por do të vijë dita, kur mjetet që punojnë me benzinë do të jenë të rralla dhe nafta do të jetë një mall pothuaj i panevojshëm.

Në të njëjtën mënyrë, puna dhe tregtia virtuale po e asgjësojnë me shpejtësi ekonominë tradicionale. Kjo nuk nënkupton se nuk do të ketë biznese në godina pas pesë vjetëve, por do të ketë shumë pak pas pesëdhjetë vjetëve dhe besoj se do të jenë shumë ndryshe nga ç’janë sot. Nuk do të hysh shpesh në dyqane-produktet do të të dërgohen te makina apo në shtëpi në shumicën e rasteve. Shumica e këtyre

dërgesave do të bëhet nga mjete pa shoferë dhe dronë. Ndërsa ti nis biznesin tënd nga shtëpia, bëje me kënaqësinë e të qenët nismëtar i një epoke të re digjitale!

Çfarë të bësh tani? Gjëja më e rëndësishme është të fillosh. Kur stërvitem për një maratonë, të gjitha synimet dhe planet nuk kanë kuptim, nëse nuk ngrihem nga krevati në mëngjes, nuk vesh atletet dhe nuk dal nga shtëpia. Pasi dal nga shtëpia, diçka e mirë do të ndodhë, unë do të eci, do të vrapoj, do të vrapoj më shpejt dhe pastaj do ta fitoj garën. Biznesi është njësoj, duhet të ngrihesh nga krevati për t'ia nisur. Shit diçka menjëherë! Do të kesh mjaftueshëm kohë për ta përsosur sistemin, por është e rëndësishme të dish se mund ta shesësh produktin apo shërbimin që nga fillimi. Thjesht bëje!

Çfarë bën pasi ke sukses? Jep! Dua që të dhurosh të paktën 10% të fitimeve të tua për bamirësi. Ruaj të paktën ekuivalenten e gjashtë muajve shpenzim! Fillo të kursesh për pensionin, shkollën e fëmijëve dhe shlyeje kredinë përpara afatit! Paguaj çdo borxh dhe ruaj vetëm një kartë kreditit! Përpiqu që ta përdorësh pasurinë dhe suksesin tënd për të ndihmuar të tjerët të ecin përpara dhe krijo siguri financiare për të ardhmen e familjes tënde! Mos u jep pas dashurisë për materializëm, lakmi dhe vetkënaqësi!

Mendimi i fundit dhe më i rëndësishmi është të të inkurajoj që suksesin e gjetur ta përdorësh për të bekuar të tjerët, të sjellësh jetë dhe dashuri për ata rreth teje dhe ta nderosh Perëndinë me bollëkun që të ka besuar. Kjo është koha jote për të ndriçuar!

PLAN PËR NJË MINIBIZNES

1. **Historia jote:** Çfarë më bën unik, pra, si do të dallojë biznesi im në mes të një grupi të madh me biznese? Çfarë produktesh apo shërbimesh mund të sjell unë për klientët që do të ndihmojë në zgjidhjen e një problemi të tyrin? Cilën nevojë të klientit mund të përmbush unë?
2. **Klientët idealë:** Cilët do të jenë klientët e mi? Kë dua të tërheq në biznesin tim? Si mund t'i arrij më mirë? (reklama, fletushka, media sociale?) Përse do të duan të blejnë nga unë?
3. **Ofertat e tua:** Çfarë produktesh apo shërbimesh mund t'u sjellë klientëve për të zgjidhur një problem të tyrin?
4. **Metodat e dërgesave:** Si do t'i shpërndaj produktet apo shërbimet e mia? A është shërbim digjital? Apo është një produkt fizik që kërkon dërgesa në shtëpi?
5. **Partnerët/Mbështetësit:** Me kë duhet të bëhem partner për të siguruar sukses? Me kë do të bëj biznes për t'u siguruar që do të kem sukses-nënkontraktuesit dhe aleancat strategjike si dizenjues grafik, tregtarë shumice, etj.?
6. **Trego dashuri:** Si mund ta gjej, mbaj dhe rrit bazën e klientëve? Si mund të krijoj ndjekës besnikë?
7. **Burime/ Inventare:** Çfarë më duhet që biznesi të funksionojë-nga ana monetare, fizike, intelektuale ose nga kapitali njerëzor?
8. **Hyrjet (Të ardhurat):** Cilat janë të ardhurat e pritshme? Çfarë më duhet për të fituar një jetesë të mirë dhe për të pasur fitim?
9. **Daljet (Shpenzimet dhe kostot):** Cilat janë kostot fikse mujore? (qira, kredi, etj.) Cilat janë kostot e ndryshueshme mujore? (furnizimet, shërbime të ndryshme, etj.)

Kanavaca e modelit të biznesit		Projektuar nga:	Projektuar për:	Data:	Versioni:		
<p>OFERTAT E TUA</p> <p>Cfarë produktesh apo shërbimesh mund t'u sjellë klientëve për të zgjidhur një problem të tyre?</p>	<p>KLIENTËT IDEALE</p> <p>Cilat do të jenë klientët e mi? Kë dua të tërheq në biznesin tim? Si mund t'i arrij më mirë? (reklama, fletushka, media sociale?)</p> <p>Përse do të duan të blejnë nga unë?</p>	<p>HISTORIA JOTE</p> <p>Cfarë më bën unik, pra, si do të dallojë biznesi im në mes të një grupi të madh me biznese? Çfarë produktesh apo shërbimesh mund të sjell unë për klientët që do të ndihmojnë në zgjidhjen e një problemi të tyre? Cilën nevojë të klientit mund të përmbush unë?</p>	<p>TREGO DASHURI</p> <p>Si mund ta gjej, mbaj dhe rrit bazën e klientëve? Si mund të krijoj ndjekës besnikë?</p>	<p>PARTNERËT/MBËSHETËSIT</p> <p>Me kë duhet të bëhem partner për të siguruar sukses? Me kë do të bëj biznes për t'u siguruar që do të kem sukses-nënkontraktuesit dhe aleancat strategjike si dizajnerues grafik, tregtarë shumicë, etj.?</p>	<p>BURIME/INVENTARE</p> <p>Cfarë më duhet që biznesi të funksionojë-nga ana monetare, fizike, intelektuale ose nga kapitali njerëzor?</p>	<p>METODAT E DËRGESAVE</p> <p>Si do t'i shpërndaj produktet apo shërbimet e mia? A është shërbim digital? Apo është një produkt fizik që kërkon dërgesa në shtëpi?</p>	<p>PARNERËT/MBËSHETËSIT</p> <p>Me kë duhet të bëhem partner për të siguruar sukses? Me kë do të bëj biznes për t'u siguruar që do të kem sukses-nënkontraktuesit dhe aleancat strategjike si dizajnerues grafik, tregtarë shumicë, etj.?</p>
<p>HYRJET (TË ARDHURAT)</p> <p>Cilat janë të ardhurat e pritshme? Cfarë më duhet për të fituar një jetesë të mirë dhe për të pasur fitim?</p>	<p>KLIENTËT IDEALE</p> <p>Cilat do të jenë klientët e mi? Kë dua të tërheq në biznesin tim? Si mund t'i arrij më mirë? (reklama, fletushka, media sociale?)</p> <p>Përse do të duan të blejnë nga unë?</p>	<p>HISTORIA JOTE</p> <p>Cfarë më bën unik, pra, si do të dallojë biznesi im në mes të një grupi të madh me biznese? Çfarë produktesh apo shërbimesh mund të sjell unë për klientët që do të ndihmojnë në zgjidhjen e një problemi të tyre? Cilën nevojë të klientit mund të përmbush unë?</p>	<p>TREGO DASHURI</p> <p>Si mund ta gjej, mbaj dhe rrit bazën e klientëve? Si mund të krijoj ndjekës besnikë?</p>	<p>PARTNERËT/MBËSHETËSIT</p> <p>Me kë duhet të bëhem partner për të siguruar sukses? Me kë do të bëj biznes për t'u siguruar që do të kem sukses-nënkontraktuesit dhe aleancat strategjike si dizajnerues grafik, tregtarë shumicë, etj.?</p>	<p>DALJET/SHPENZIMET DHE KOSTOT</p> <p>Cilat janë kostot fikse mujore? (qira, kredi, etj.) Cilat janë kostot e ndryshueshme mujore? (furnizimet, shërbime të ndryshme, etj.)</p>	<p>METODAT E DËRGESAVE</p> <p>Si do t'i shpërndaj produktet apo shërbimet e mia? A është shërbim digital? Apo është një produkt fizik që kërkon dërgesa në shtëpi?</p>	<p>PARNERËT/MBËSHETËSIT</p> <p>Me kë duhet të bëhem partner për të siguruar sukses? Me kë do të bëj biznes për t'u siguruar që do të kem sukses-nënkontraktuesit dhe aleancat strategjike si dizajnerues grafik, tregtarë shumicë, etj.?</p>

Imazhi i marrë nga: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Business_Model_Canvas.png

RRETH AUTORIT

*“Vetëm duke ndihmuar të tjerët të kenë sukses,
do të kemi sukses vetë”.*

-Jim Palumbo

Jim-i ka nisur më shumë se dymbëdhjetë kompani dhe ka këshilluar pronarë biznesesh për më shumë se 25 vjet. Ai di të ngrejë biznese nga hiçi, pa para apo trajnime të përparuara dhe u mëson sipërmarrësve si të kenë sukses në botën e bizneseve të vogla duke ekuilibruar një jetë me kuptim dhe një biznes fitimprurës. Jim-i është themeluesi dhe president i EvangAlliance, Inc., një kompani jofitimprurëse që po ua çon mesazhin e shpresës të gjithë atyre që u duhet më shumë. Ai është drejtori dhe kryeoficeri i zhvillimit të Dynamic Advisor Solutions, ku këshillon, mbështet dhe ofron sisteme biznesi të këshilltarët e suksesshëm të pasurive që duan të përmirësojnë praktikën e tyre.

Jim-i e zhvilloi dashurinë e tij për mësimdhënien, kur ishte profesor në universitetin Logos dhe pastor në Nju Jork. Ai është anëtar themelues i Kishës Times Square dhe shërben me World Radio Network/Inspiracom dhe te World Challenge. Ai thotë se më shumë gëzohet që është bashkëshort i Cheri-t dhe babai i Gia-s dhe Jordan-it. Kjo pastaj ndiqet nga dashuria për peshkimin në Malet Shkëmbore pranë shtëpisë së tij në Kolorado Springs.

Për të mësuar më shumë rreth:

Jim-it, vizito www.JimPalumbo.com

EvangAlliance, vizito të www.EvangAlliance.com

Dynamic Advisor Solutions, vizito www.DynamicAdvisorSolutions.com

World Challenge, vizito www.WorldChallenge.org

World Radio Network/Inspiracom, vizito www.Inspiracom.org