Studimi i fizibilitetit

versioni 1.0

Zhvillimi i nje uebsajti e-commerce me shporta të blerjeve

Lista e shpërndarjes:

**Emri Departmenti Lokacioni**

Ermir Rogova Matematikë FShMN

Korab Rrmoku Matematikë FShMN

**Menaxhimi i dokumentit**

**Historia e ndryshimeve**

| **Versioni** | **Statusi** | **Data** | **Personi përgjegjës.** | **Arsyeja për ndryshim** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 0.1 | Draft | 02/03/2023 | Shaban Ejupi  Blendi Rexhepi | Plotësimi i pjesës së hyrjes së dokumentit. |
| 0.2 | Draft | 06/03/2023 | Shaban Ejupi  Blendi Rexhepi  Arianit Likaj | Plotësimi i pjesës së detyratve të studimit të fizibilitetit |
| 0.3 | Draft | 07/03/2023 | Shaban Ejupi  Blendi Rexhepi  Arianit Likaj | Plotësimi fillestar i pjesës tjetër të dokumentit |
| 1.0 | Final | 12/03/2023 | Shaban Ejupi  Blendi Rexhepi  Arianit Likaj | Ndryshimet përfundimtare |

**Personat e autorizuar për të bërë ndryshime**

Shaban Ejupi Matematikës Prishtinë

Blendi Rexhepi Matematikës Prishtinë

Arianit Likaj Matematikës Prishtinë

**Dokumenti u krijua duke perdour mjetet e mëposhtme:**

Microsoft Word për Windows

Google Docs

**Përmbajtja**

[**1 Hyrje 4**](#_heading=h.gjdgxs)

[**1.1 Qëllimi i dokumentit 4**](#_heading=)

[**1.2 Validiteti i dokumentit 4**](#_heading=)

[**1.3 Definimet e termave dhe shkurtesave 4**](#_heading=)

[**1.4 Relacioni me dokumentet tjera 4**](#_heading=)

[**2 Detyrat e studimit të fizibilitetit 4**](#_heading=)

[**3 Kryerja e studimit të fizibilitetit 5**](#_heading=)

[**4 Rezultatet 5**](#_heading=)

[**5 Përfundimi 6**](#_heading=h.4d34og8)

# **Hyrje**

## **Qëllimi i dokumentit**

Qëllimi i këtij dokumenti është realizimi i studimit të fizibilitetit për zhvillimin e një faqe interneti e-commerce që përfshin një analizë të tregut e-commerce, një vlerësim të kërkesave teknike dhe burimeve të nevojshme për të ndërtuar dhe mirëmbajtur faqen e internetit, një vlerësim të kostove që lidhen me projektin, një rishikim të ligjeve dhe rregulloreve përkatëse, dhe një vlerësim i operacioneve të përditshme të drejtimit të një faqe interneti e-commerce. Analiza e tregut e-commerce do të bazohet në tendencat e fundit dhe faqet e internetit të suksesshme të shitjeve online.

## **Validiteti i dokumentit**

Ky studim fizibiliteti vlen për fazat tjera të zhvillimit të projektit, që janë krijimi i dokumetit të termave të referencës dhe specifikimi i sistemit. Është i vlershëm edhe për të gjitha kërkesat e tregut dhe ndryshimet eventuale që mund të ndodhin në teknologjinë e zhvillimit të faqeve e-commerce pasi mund të përditsohet uebfaqja kohë pas kohe.

## **Definimet e termave dhe shkurtesave**

E-commerce: Blerja dhe shitja e mallrave dhe shërbimeve përmes internetit.

Shporta e blerjeve: Një aplikacion softuerësh që lejon klientët të shfletojnë produktet dhe t'i shtojnë ato në një shportë virtuale për blerje.

SSL: Çertifikata e sigurisëe së soketave, e cila lejon që informata të ndjeshme të tilla si numrat e kartës së kreditit, numrat e sigurimeve shoqërore, dhe kredencialet e identifikimit të transmetohen në mënyrë të sigurtë.

Kuptimi i gateway: Një shërbim që automatizon, autorizon dhe përpunon transaksionin e pagesës midis blerësit dhe shitësit duke përdorur karta krediti, karta debiti ose PayPal.

## **Relacioni me dokumentet tjera**

Ky studim fizibiliteti është i lidhur ngushtë me dokumentet e tjera të projektit dhe me dokumentet mbirenditëse, si p.sh.

Specifikimi i kërkesave të softuerit: Specifikimi i detajuar i kërkesave të softuerit, të cilat krijohen paralelisht me studimin e fizibilitetit dhe të referohen në të gjithë dokumentin.

Gjithashtu është i lidhur me ligjet ekzistuese që vlejnë në Republikën e Kosovës për e-commerce, përkatësisht

* Ligji nr. 04/l-121 për mbrojtën e konsumatorit
* Ligji nr. 04/l-094 për shërbimet e shoqërisë demokratike
* Ligji nr. 04/l-005 për ndryshimin dhe plotësimin e ligjit nr. 2004/18 për tregtinë e brendshme

# **Detyrat e studimit t**ë **fizibilitetit**

Studimi është kryer për të vendosur nëse duhet të vazhdojmë me implementimin e projektit apo jo.

Ky studim fizibiliteti na jep një pasqyrë të qartë se a duhet bërë zbatimin e një faqe interneti e-commerce me shporta të blerjeve duke përfshirë detyrat:

* Llogaria e konsumatorit
* Detajet e produkteve
* Kategoritë e produkteve
* Shporta e blerjeve
* Arka dhe totali
* Mënyra e pagesës
* Lidhja me faqet e tjera
* Menaxhimi i porosive
* Transporti

Kërkesat për kryerjen e studimit kanë qenë:

Hulumtimi i tregut në Kosovë sesa është zhvilluar e-commerce.

Buxheti për të mbuluar koston e studimit.

Qasja tek investitorët përkatës, klientët dhe furnitorët, për të mbledhur informacion rreth projektit dhe reagime.

Kryerja e studimit përmes një kombinimi të metodave kërkimore si intervistat, anketat dhe analiza e të dhënave për ta analizuar hapësirën e tregut ku e implementojmë këtë projekt.

# **Kryerja e studimit të fizibilitetit**

Për studimin e fizibilitetit të zbatimit të një faqe interneti e-commerce me shportat e blerjeve, detajet e mëposhtme mund të përfshihen në seksionin për kryerjen e studimit:

* Studimi u krye nga grupi i studentëve nr.10, të departamentit të matematikes, drejtimi i shkencave kompjuterike.
* Studimi është kryer duke bërë hulumtim të tregut për të vlerësuar kërkesën dhe konkurrencën në tregun e synuar,duke përdorur një kombinim të metodave, duke përfshirë kërkimin në internet dhe analizën uebfaqeve e-commerce në Kosovë.
* Është bërë identifikimi i kërkesave dhe burimeve teknike, të tilla si dizajni dhe zhvillimi i faqes në internet, hostimi dhe procesimi i pagesave. Duke analizuar kërkesat ligjore dhe rregullatore, të tilla si pajtueshmëria me ligjet për mbrojtjen e të dhënave dhe mbrojtjen e konsumatorëve. Vlerësimi i rreziqeve dhe sfidave të mundshme, të tilla si dobësitë e sigurisë dhe çështjet e mbështetjes së klientit.
* Si sfida kryesore mund t’i përmendim mos-marrjen e informateve të brendshme nga kompanitë përkatse e-commerce në Kosovë, vlerësimin e kostove dhe burimeve të nevojshme për ndërtimin dhe mirëmbajtjen e faqes së internetit.
* Studimin e kemi kryer nën kufizime të caktuara, si burime të informatave të kufizuara dhe kufizime kohore. Megjithatë, u bënë përpjekje për të mbledhur sa më shumë të dhëna të sakta nga hulumtimi i tregjeve e-commerce ekzistuese dhe përpjekjet tona ishin për të mbledhur të dhëna të rëndësishme.

* Periudha për kryerjen e studimit ka qenë e mjaftueshme ndërsa përpjekjet tona për kryerjen e këtij projekti nuk kanë qenë të lehta.

# **Rezultatet**

Bazuar në studimin e fizibilitetit, janë marrë rezultatet e mëposhtme:

Zbatimi i një faqe interneti e-commerce me shportat e blerjeve është teknikisht i realizueshëm dhe ka zgjidhje të ndryshme në dispozicion që mund të përdoren për të arritur funksionalitetin e dëshiruar.

Tregu i e-commerce po rritet me shpejtësi dhe ka një kërkesë të konsiderueshme për blerje online, gjë që e bënë projektin tonë të zbatueshëm për sa i përket kërkesës së tregut.

Fizibiliteti financiar i projektit varet nga faktorë të ndryshëm, si kostot e zhvillimit dhe mirëmbajtjes, shpenzimet e marketingut dhe rrjedhat e mundshme të të ardhurave, të cilat janë:

Analiza e tregut:

* Ka një kërkesë të rritur për blerje online në Kosovë, me një numër gjithnjë e më të madh të konsumatorëve që përdorin tregtinë elektronike për qasje dhe lehtësi. Kategoritë më të preferuara të produkteve për blerje online në Kosovë përfshijnë veshje dhe aksesorë, elektronikë dhe produkte shtëpie. Konkurrentët kryesorë në tregtinë elektronike në Kosovë përfshijnë marketplace ndërkombëtare si Amazon dhe faqe të internetit të specializuara për tregti elektronike si Gjirafa dhe Njoftime.

Fizibiliteti Teknik:

* Ndërtimi i një uebsite të suksesshëm tregtar në Kosovë do të kërkojë investime në dizajnin dhe zhvillimin e uebsite-it, procesimin e pagesave dhe logjistikën e dërgesave. Ka disa mundësi për procesimin e pagesave në Kosovë, përfshirë gateway për pagesa dhe zgjidhje të pagesave mobile. Logjistika e dërgesave mund të jetë sfiduese në Kosovë për shkak të infrastrukturës dhe mundësive të limituara të transportit, por partneritete me shërbime kurieri lokale mund të ndihmojnë në tejkalimin e këtyre sfidave.

Analiza Operacionale:

* Biznesi i tregtisë elektronike do të ketë nevojë për një ekip të specializuar të stafit për menaxhimin e operacioneve, duke përfshirë menaxhimin e uebsite-it, menaxhimin e inventarit dhe shërbimin ndaj klientëve. Partneritete me furnizues lokal dhe kurier do të jenë të nevojshme për operacione efektive dhe dërgim kohor të produkteve. Biznesi do të duhet të vendosë prioritet në shërbimin dhe kënaqësinë e klientëve për të ndërtuar një bazë të besueshme të klientëve.

Analiza Ligjore dhe Rregullatore:

* Biznesi i tregtisë elektronike duhet të plotësojë të gjitha rregulloret dhe standardet e aplikueshme në Kosovë për të funksionuar ligjërisht dhe në mënyrë të qëndrueshme. Disa nga rregulloret që duhet të plotësohen përfshijnë mbrojtjen e të dhënave personale, sigurinë e pagesave dhe mbrojtjen e të drejtave të konsumatorëve. Një kujdes i veçantë duhet të kushtohet në respektimin e taksave dhe tarifave të aplikueshme në Kosovë për tregtinë elektronike.

Analiza e Rrezikut dhe Ndarjes së Rrezikut:

* Ka disa rreziqe që mund të ndikojnë në suksesin e një biznesi të tregtisë elektronike në Kosovë, përfshirë konkurrencën e lartë, infrastrukturën e dobët, dhe rrezikun e kufizimeve të ligjërisë dhe tatimeve të larta. Në përputhje me analizën e këtyre rreziqeve, mund të identifikohen disa strategji të ndryshme për zvogëlimin e rreziqeve dhe rritjen e mundësive për sukses. Ndër strategjitë e mundshme përfshihen përqendrimi në një kategori të caktuar të produkteve, ofrimi i çmimeve konkurruese dhe ndërtimi i një markë të fortë.

# **P**ë**rfundimi**

Ky lloj biznesi është i mirëpritur pothuajse nga të gjithë, për arsye se konsumatori ka mundësi të shikoj një gamë të madhe të produkteve të ndryshme pa pasur nevojë që të shkoj në vendin ku janë produktet, e kjo shpie në kursimin e kohës, pastaj mënyra e pagesës është shumë e lehtë, klienti do të mund të blejë në çdo kohë si dhe produktet që pëlqen më së shumti do te rekomandohen nga vet programi, pra klienti vazhdimisht do të sheh produkte të llojit që potencialisht i pëlqejn dhe kjo bënë që një projekt i tillë të jetë shumë i sukseshëm, fitimprurës dhe i dobishëm. Pra, rekomandimi jonë do të ishte që të vazhdohet me projektin.