



AGJENCIA E KËRKIMIT TEKNOLOGJISË DHE INOVACIONIT

SEKTORI I TEKNOLOGJISE DHE INOVACIONIT

KAM NJE IDE :

Nje ide e mire qendron pas cdo inovacioni.

Cdo ide origjinale nuk mund te jete vecse nje evolucion apo zhvillim i nje produkti ekzistues. Sigurisht,mund te jete gjithashtu nje metode e re,nje konceptim i ri,nje funksion i ri,qe do t'i sherbeje siper marrjes suaj.

Ndonese eshte i hapur per cilindo,edhe kreativiteti nganjehere kerkon metoda te caktuara,masa rigoroze apo qasje te strukturuar. Kreativiteti mund te pervetesohet e te vihet ne zbatim,ekzistojne mjete e menyra per te ndihmuar cilindo.

Me pas duhet ti drejtohem pragmatizmit: Si ta shnderrojme nje ide te mire ne nje projekt konkret? Si ta testojme nje ide te mire,si ti qasemi dhe si ta perdorim ne menyren e duhur per te perftuar nje risi/inovacion qe t'i sherbeje siper marrjes sone? Mund te ndodhe qe procesi ne vetvete te kthehet ne arritje,krahas kenaqesise personale dhe zhvillimit ,mund te sjelle perfitim te ardhurash te vazhdueshme.

Gjithsesi,ka shume faza per te kaluar perpara se ideja juaj te behet realitet i prekshem,i gatshem per tu prodhuar dhe testuar.

SI TA BEJME NJE IDE REALITET ?

Kam nje ide, po, shume interesante, por...Si ta bejme relitet?

Hapi i pare eshte mos ta mbash sekret.Duke e diskutuar me te tjere,duke analizuar problemet e sfidat e mundshme ne lidhje me te,idene tuaj mund ta ktheni ne nje projekt te suksesshem,per te perftuar nje inovacion te vertete qe do mund t'ju sherbeje.Hapi i dyte eshte kerkimi i burimeve te brendshem dhe te jashtme per te kryer procesin sa here te jete nevoja deri sa te vleresohet potenciali i vertete.

Ne kete menyre, duhet ta vendosni veten dhe projektin perballe provave te ndryshme,prano kritika te cfaredolloji dhe vlereso cdo mendim me qellim arritjen e rezultateve te pritshme,qe projekti juaj te kthehet ne nje inovacion te volitshem,dhe mundesisht unik.

Mblidh rreth vetes njerez kompetente qe nuk do hezitojne te sfidojne idete apo menyrat tuaja, kjo eshte rruga e zhvillimit dhe perparimit. Kjo faze eshte absolutisht e rendesishme per cilindo qe mendon se ka nje ide te mire.

PERBALLJA ME SFIDAT E TREGUT DHE SHOQERISE

A eshte inovacioni-me pare domen vetem i tregut-celesi i suksesit? Cilat jane nevojat e konsumatorit? *Praktikisht cdo gje qe mund te shpiket, madje edhe dicka jo shume e nevojshme. I-PHONE apo I-POD u shpiken jo sepse dikush po perpiqej te gjente nje zgjidhje per nje problem te caktuar,por sepse dikush,diku donte te kenaqte nje trill te vetin.*

C' mund te beni per te bindur konsumatoret mosbesues? Si mund ta promovoni inovacionin tuaj,per te mos folur per financim ? Si ta beni produktin e shpikur nje produkt tregu,dhe mundesisht te sukseshem ? Keto jane vetem disa nga pikat qe ju duhet te shqyrtoni mire perpara se te vazhdoni me tej.

Nderkohe qe siper marrja juaj zhvillohet dhe ndryshon rregulisht,aspekti financiar mbetet vetem njeri nga elementet, pavaresisht se me i rendesishmi, aq me teper ne kohe krize.Keshtu qe duhet duhet ti konsideroni te tere aspektet,si sfidat ashtu dhe nevojat,perpara se te ndermerrni hapin final, " venien e gjithe procesit ne levizje".



IDE + FINANCIM + SHITJE



INOVACION

NDERMARRJA IME ËSHTË SME ?

Ndermarrja juaj do te kualifikohet si SME ne baze te perkufizimit te Bashkimit European n.q.s. i pergjigjeni **pozitivisht** 4 pyetjeve te meposhteme:

1. Siper marrja juaj eshte nje subjekt qe kryhen aktivitet ekonomik?
2. Ka me pake se 250 te punesuar ?
3. Ka nje xhiro vjetore qe nuk i kalon 50 milion euro? ose ka nje bilanc qe nuk i tejkalon te 43 milion euro ?
4. Eshte autonome ? Ku perkufizimi "SME autonome" do te thote:
 - n. q.s. nuk zoteron aksione ne siper marrje te tjera dhe as te tjerat te kene aksione te sajat,ose zoterimi i ndersjellte te mos kaloje 25% per siper marrje qe nuk jane te linjes.
 - n.q.s. siper marrje te tjera (qe nuk jane te lidhura me ju) sic jane Universitete,Agjenci investimesh publike etj. Zoterojne 25% deri 50% te aksioneve tuaja