BizRadar Kosovo

RAPORT SHEMBULL

RAPORT FIZIBILITETI

# Kafene specialty në Prishtinë

Analizë e kërkesës, konkurrencës, lokacionit, çmimeve, rreziqeve dhe skenarëve të investimit — me rekomandim dhe plan veprimi 30-ditor.

INDEKSI I MUNDËSISË




KLIENTI
**Klient shembull (anonim)**

BUXHETI I PLANIFIKUAR
**€40.000 – €55.000**

LOKACIONI I PREFERUAR
**Dardania, Prishtinë**

PAKETA
**Raport Fizibiliteti · €149**

DATA
**Nëntor 2026**

**Ky është një raport shembull.** Klienti, konkurrentët dhe të gjitha shifrat janë ilustruese — përdoren për të treguar strukturën dhe nivelin e detajeve që merrni. Nuk janë gjetje të verifikuara të tregut dhe nuk janë këshillë investimi.

VENDIMI NË NJË FAQE

# 01 Përmbledhje ekzekutive

**78**/100

### Mundësi e mirë — me kusht validimi

Ideja ka kërkesë të qartë dhe hapësirë diferencimi te segmenti “kafe cilësore + vend për punë/studim”. Rreziku kryesor është kostoja e lokacionit. Rekomandojmë **skenarin bazë (€45.000)** në Dardania, pas një validimi 30-ditor.

| Investimi (bazë) | Të hyra mujore | Fitim operativ / muaj | Kthimi i investimit |
|---|---|---|---|
| **€45.000** | **€13.260** | **€2.417** | **~19 muaj** |

## Gjetjet kryesore

1. **Kërkesa është e fortë dhe e qëndrueshme.** Segmentet kryesore (studentë, profesionistë të rinj, punëtorë në distancë) përbëjnë ~78% të klientëve të pritur; vera rritet me diasporën.
2. **Tregu është i mbushur, por jo në segmentin specialty.** Shumica e konkurrentëve konkurrojnë me çmim ose ambient; vetëm një ofron cilësi të lartë, por me hapësirë të vogël.
3. **Dardania ka raportin më të mirë mes qarkullimit dhe kostos.** Qendra ka më shumë kalimtarë, por qira dhe konkurrencë dukshëm më të lartë.
4. **Pika e barazisë është e arritshme.** Në skenarin bazë duhen ~124 klientë në ditë për të mbuluar kostot; synimi është 170.

## Rekomandimi

Vazhdoni me **validimin 30-ditor** (seksioni 10). Firmosni qiranë vetëm nëse numërimi i kalimtarëve dhe anketa konfirmojnë të paktën 150 klientë potencialë në ditë dhe qiraja mbetet nën €2.200/muaj.

ÇFARË NA KËRKOI KLIENTI

# 02 Konteksti i biznesit

**Ideja**

Kafene specialty me 35–45 vende, kafe me kokërr të zgjedhur, ëmbëlsira të freskëta dhe hapësirë e qetë për punë ose studim gjatë ditës.

**Faza aktuale**

Ideja dhe buxheti janë përcaktuar; dy lokacione janë shikuar. Asnjë kontratë nuk është nënshkruar.

**Pyetjet e klientit**

- A ka kërkesë të mjaftueshme?
- Cili lokacion është më i mirë?
- Sa duhet investuar dhe kur kthehet investimi?
- Si të dallohem nga konkurrenca?

**Afati i vendimit**

Vendim brenda 6 javëve; hapje e synuar në pranverë.

**Buxheti**

€40.000 – €55.000, përfshirë renovimin, pajisjet dhe rezervën e qarkullimit.

## Metodologjia

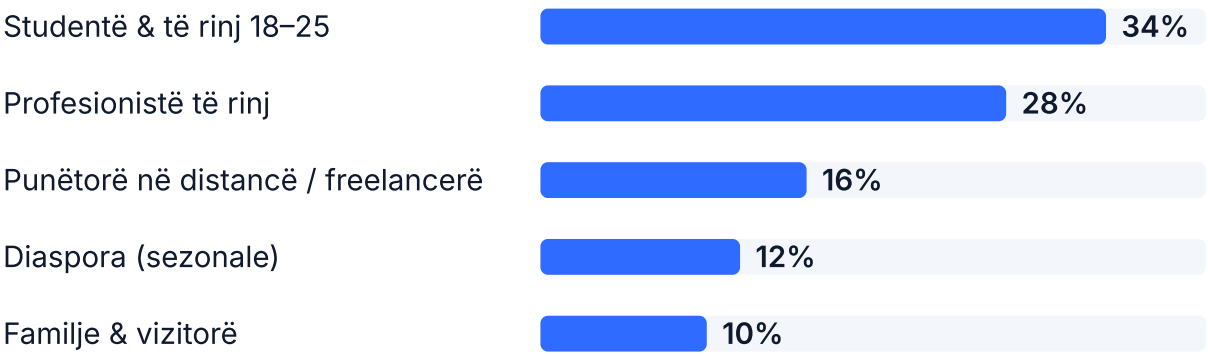
1. Pyetja dhe fusha e analizës
2. Tregu, konkurrenca, lokacioni, çmimet
3. Rreziqet, skenarët, indeksi
4. Rekomandimi dhe plani 30-ditor

Në një raport real, burimet përfshijnë vëzhgime në terren, numërim kalimtarësh, vizita te konkurrentët, të dhëna publike zyrtare dhe intervista/anketa me klientë potencialë. Çdo burim citohet në fund të raportit.

KUSH BLEN DHE KUR

# 03 Pasqyra e tregut

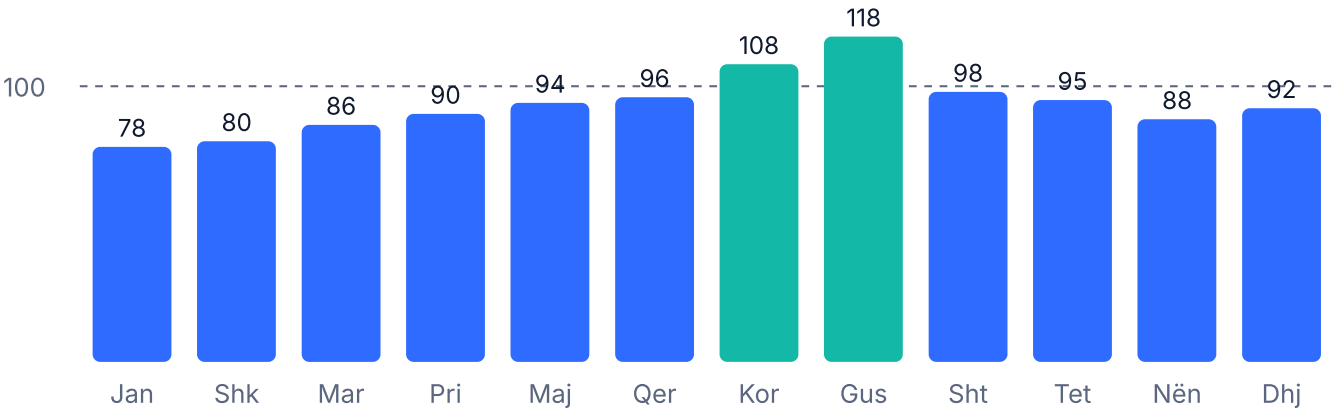
### Segmentet e klientëve (% e klientëve të pritur)




**Çfarë e nxit kërkesën**

- Kultura e fortë e kafesë si takim social i përditshëm.
- Rritje e punës në distancë dhe freelancing — nevojë për "zyrë të tretë".
- Diaspora gjatë verës rrit qarkullimin dhe gatishmërinë për çmim më të lartë.
- Interes në rritje për kafe cilësore dhe produkte të freskëta.

### Sezonaliteti — indeksi i kërkesës sipas muajit (mesatarja = 100)



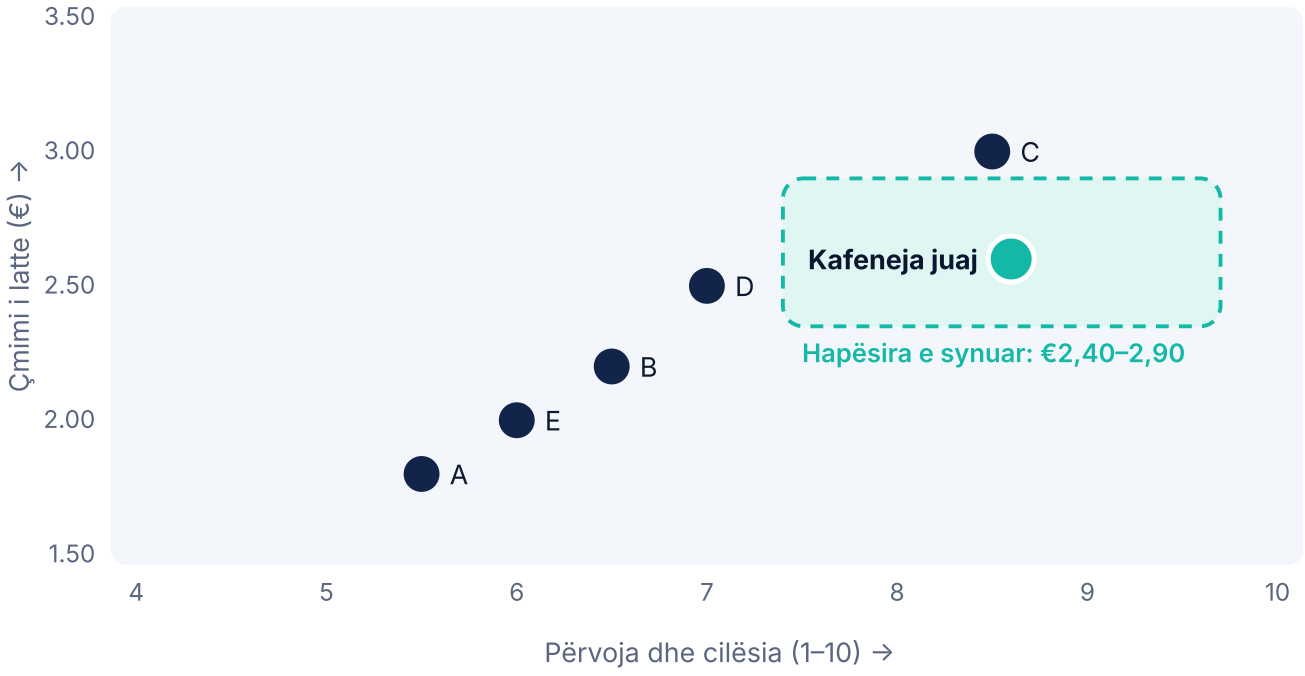

**Çfarë do të thotë:** korriku dhe gushti japin deri në +18% kërkesë; janari dhe shkurti janë më të dobët. Buxheti i qarkullimit duhet të mbulojë 2 muaj dimri me të hyra ~20% nën mesatare.

5 KONKURRENTË NË RREZE 1 KM

# 04 Analiza e konkurrencës

| KONKURRENTI | LATTE | PËRVOJA | PIKA E FORTË | PIKA E DOBËT |
|---|---|---|---|---|
| **Konkurrenti A**<br>Kafene klasike, qendër | €1,80 | 5.5 | Lokacion me qarkullim të lartë | Pa ofertë specialty, ambient i vjetër |
| **Konkurrenti B**<br>Zinxhir lokal | €2,20 | 6.5 | Njohje e markës, 4 pika | Produkt standard, pak personalitet |
| **Konkurrenti C**<br>Specialty, Arbëri | €3,00 | 8.5 | Cilësi e lartë, komunitet besnik | Hapësirë e vogël, larg qendrës |
| **Konkurrenti D**<br>Lounge-bar, ditë/natë | €2,50 | 7.0 | Ambient, muzikë, mbrëmje | Kafeja nuk është fokusi |
| **Konkurrenti E**<br>Pastiçeri-kafene | €2,00 | 6.0 | Ëmbëlsira, familje | Shërbim i ngadaltë në pik |

## Harta e pozicionimit




**Hapësira e lirë:** cilësi e lartë me çmim të arsyeshëm (latte €2,40–2,90) dhe hapësirë e madhe për të qëndruar. Vetëm Konkurrenti C është afër, por me kapacitet të kufizuar.

TRE ZONA TË KRAHASUARA

# 05 Analiza e lokacionit

Çdo zonë vlerësohet 0–100 në pesë kritere. Pesha pasqyron rëndësinë për këtë model biznesi.

| ZONA | QARKULLIMI 30% | KOSTO E QIRASË* 20% | KONKURRENCA* 15% | DUKSHMËRIA 15% | PËRSHTATJA ME KLIENTIN 20% | TOTALI |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Qendra (afër sheshit)** | 95 | 45 | 50 | 92 | 82 | **75** |
| **Dardania** | 80 | 70 | 72 | 74 | 86 | **77** |
| **Ulpiana** | 72 | 78 | 80 | 66 | 78 | **75** |

* Pikë më e lartë = qira më e ulët / konkurrencë më e vogël.

### Rezultati i ponderuar




**Rekomandim:** Dardania. Qendra fiton te qarkullimi, por qiraja dhe konkurrenca e ulin rezultatin. Kontrolloni para nënshkrimit: qarkullimin në orët 8–10 dhe 16–19, parkimin, mundësinë e tarracës dhe kushtet e kontratës.

KU TË POZICIONOHENI

# 06 Krahasimi i çmimeve

Shiriti tregon gamën e çmimeve te konkurrentët; pika tregon çmimin e rekomanduar.




**Logjika**

Pak mbi mesataren te pijet bazë (espresso, makiato) — klienti e pranon për cilësi të dukshme. Marzha kryesore vjen nga latte, filtri specialty dhe ëmbëlsirat.

**Shporta mesatare**

Me 1,3 artikuj për klient dhe përzierjen e pritur të produkteve, shporta mesatare në skenarin bazë është **€2,60**.

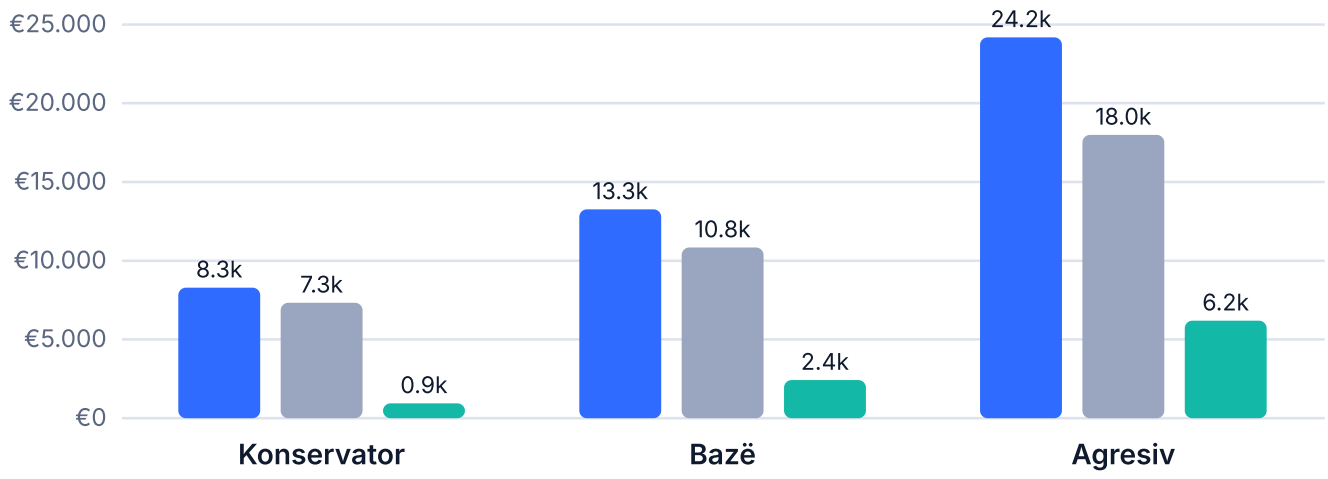
TRE MËNYRA PËR TË HAPUR

# 07 Skenarët e investimit

| | KONSERVATOR | BAZË | AGRESIV |
|---|---|---|---|
| Investimi fillestar | €30.000 | €45.000 | €72.000 |
| Klientë në ditë | 120 | 170 | 260 |
| Shporta mesatare | €2,30 | €2,60 | €3,10 |
| Të hyra mujore | €8.280 | €13.260 | €24.180 |
| Kosto e mallit | €2.732 | €4.243 | €7.496 |
| Stafi | €2.200 | €2.800 | €4.800 |
| Qiraja | €1.200 | €2.000 | €3.000 |
| Shërbime, marketing, tjera | €1.200 | €1.800 | €2.700 |
| **Fitim operativ / muaj** | **€948** | **€2.417** | **€6.184** |
| **Kthimi i investimit** | **~32 muaj** | **~19 muaj** | **~12 muaj** |

Muaj me 30 ditë pune. Fitimi operativ është para tatimit, amortizimit dhe pagës së pronarit.

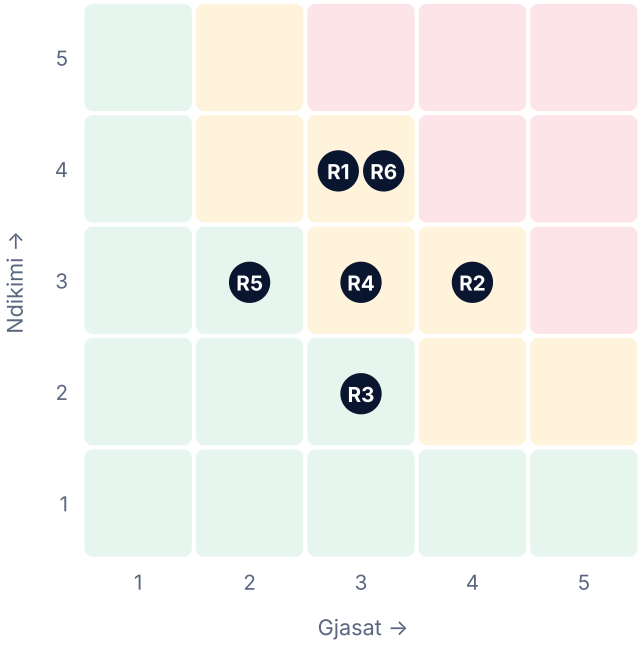
## Të hyra, kosto dhe fitim mujor




**Pse skenari bazë:** kthimi i investimit brenda 2 vitesh me rrezik të kontrolluar. Skenari agresiv kthehet më shpejt në letër, por kërkon 260 klientë në ditë që në vitin e parë dhe rrit ekspozimin ndaj qirasë.

INDEKSI I RREZIKUT: 40/100 — MESATAR

# 08 Analiza e rrezikut




**Si lexohet**

Çdo rrezik vlerësohet 1–5 për gjasat dhe ndikimin. Zona e kuqe kërkon veprim para hapjes; e verdha monitorim; e gjelbra pranohet.

| | RREZIKU | PIKËT | SI ZBUTET |
|---|---|---|---|
| **R1** | Qira e lartë / rritje e qirasë | 3×4=12 | Kontratë 3+ vjet me rritje të fiksuar; negocio 2 muaj pa qira për renovim. |
| **R2** | Konkurrencë e fortë në qendër | 4×3=12 | Pozicionim specialty + punë/studim; mos konkurro vetëm me çmim. |
| **R3** | Sezonalitet (dimër më i dobët) | 3×2=6 | Ofertë ngrohtë sezonale, abonime, porosi për zyra. |
| **R4** | Mungesë stafi të trajnuar (barista) | 3×3=9 | Trajnim 2-javor para hapjes; 1 barista kryesor me bonus. |
| **R5** | Kosto e lartë e pajisjeve | 2×3=6 | Makinë e përdorur e certifikuar ose leasing; buxhet rezervë 10%. |
| **R6** | Tejkalim i buxhetit të renovimit | 3×4=12 | Ofertë fikse nga 3 kontraktorë; rezervë 10–15% e investimit. |

SI LLOGARITET NOTA

# 09 Indeksi i mundësisë




| KOMPONENTI | PIKËT | PESHA | KONTRIBUTI |
|---|---|---|---|
| Kërkesa e tregut | 86 | 30% | 25.8 |
| Lokacioni | 85 | 20% | 17.0 |
| Potenciali i fitimit | 78 | 20% | 15.6 |
| Diferencimi | 70 | 15% | 10.5 |
| Siguria (100 − risku) | 60 | 15% | 9.0 |
| **Indeksi i mundësisë** | | **100%** | **78** |

**0–40**
Rrezik i lartë, nuk rekomandohet

**41–60**
Rrezik mesatar, duhet përshtatje

**61–80**
Mundësi e mirë me validim

**81–100**
Mundësi e fortë, varet nga zbatimi

PARA SE TË NËNSHKRUANI DIÇKA

# 10 Plani i veprimit 30-ditor

**Java 1 Validimi i lokacionit**

- Numëro kalimtarët në 2 lokacione (3 ditë × 2 orare)
- Merr 3 oferta qiraje dhe kushtet e kontratës
- Verifiko lejet dhe kërkesat komunale

**Java 2 Validimi i kërkesës**

- Anketë me 80–100 persona nga segmenti i synuar
- Test i menysë dhe çmimeve me 15 persona
- Vizito 5 konkurrentë në orët e pikut

**Java 3 Buxheti & furnizimi**

- 3 oferta për pajisje dhe renovim
- Zgjedh furnizuesin e kafesë (prova shije)
- Përditëso modelin financiar me ofertat reale

**Java 4 Vendimi**

- Krahaso rezultatet me pragjet e këtij raporti
- Vendim: vazhdo / përshtat / ndalo
- Nëse vazhdon: kalendar hapjeje 90-ditor

## Pragjet për vendimin final

| KRITERI | VAZHDO NËSE... |
|---|---|
| Klientë potencialë në ditë | ≥ 150 (nga numërimi + anketa) |
| Qiraja mujore | ≤ €2.200, kontratë 3+ vjet |
| Investimi total (me oferta reale) | ≤ €50.000 me rezervë 10% |
| Gatishmëria për të paguar latte ≥ €2,40 | ≥ 60% e të anketuarve |

VENDIMI

# 11 Rekomandimi final

**VAZHDO ME VALIDIM**

Hapni një **kafene specialty me hapësirë pune/studimi në Dardania**, me investim rreth **€45.000**. Mos e nënshkruani qiranë para se plani 30-ditor të konfirmojë pragjet. Nëse qiraja ose kërkesa dalin jashtë pragjeve, kaloni te skenari konservator ose rishikoni lokacionin.

## Kufizimet e analizës

**Ky dokument është shembull.** Të gjitha emrat e konkurrentëve, shifrat, çmimet dhe vlerësimet janë ilustruese dhe përdoren vetëm për të treguar formatin e raportit. Raportet e BizRadar mbështesin vendime më të informuara, por nuk garantojnë fitim dhe nuk zëvendësojnë këshillën financiare, ligjore, tatimore ose të investimeve.

## Merrni raportin për idenë tuaj

| €49 | €149 | €399+ |
|---|---|---|
| Kontroll i Tregut | Raport Fizibiliteti | Raport për Investitorë |

**bizradarkosovo.com**

info@bizradarkosovo.com

Dorëzim zakonisht brenda 3–5 ditëve pune · PDF profesional · Plan veprimi 30-ditor

BizRadar Kosovo është brand i operuar nga NexaCore Ventures.