

An abstract digital circuit pattern composed of various geometric shapes and lines in shades of blue and cyan. The pattern includes straight lines, right-angle turns, circles, squares, and arrows, all set against a dark blue background. The lines and shapes are arranged in a complex, interconnected manner, suggesting a network or data flow.

PËRFITIMET NGA DIGJITALIZIMI

Publisher

The Online Business Plan Tool is provided by Kosovo Business Registration Agency (KBRA) and has been developed by the project 'Market Access and Business Digitalization Services for Kosovo Companies (ACCESS)', financed by the Austrian Development Agency (ADA) and co-financed by the Ministry of Trade and Industry and Ministry of Economy and Environment.

Disclaimer

The information provided in this brochure is designed to provide helpful information on the subject discussed. It does not substitute for specific consulting, advisory services, legal and tax advice. We make no representation or warranty of any kind, regarding the accuracy, adequacy, validity, reliability, availability, or completeness of any information on the brochure. Any liability on the part of authors is therefore excluded.

PËRFITIMET E BIZNESIT NGA E-COMMERCE:

- 1 Përdorime të shumëfishta:** Jo vetëm që tregtia elektronike është një dyqan online, por është gjithashtu një katalog që përdoruesit ose konsumatorët përdorin për të gjetur një produkt që po kërkojnë. Megjithëse njohuria rreth industrisë dhe tregtisë elektronike është e ulët, konsumatorët gradualisht kanë filluar të kuptojnë dhe besojnë kompanitë vendase për të blerë apo pranuar një produkt ose shërbim online. (Shembulli më poshtë)
- 2 Sinergjitë:** Marketingu Digjital dhe Marketingu i Mediave Sociale janë më efektiv kur reklamuesi ka aftësinë të ridrejtojë trafikun në një faqe të veçantë të dedikuar për të përmbushur një qëllim të caktuar. (Si shembuj: konvertimet, informacionet për pikën e shitjes). Këto të dyja harmonizojnë dhe kompletojnë E-commerce.
- 3 Të qëndruarit konkurrent dhe krijimi i përhapjes në nivel global.**

SHEMBULLI 1: GËRSHETIMI I MARKETINGUT DIGJITAL DHE PLATFORMAVE TË BLERJES E-COMMERCE

Black Bird Marketing ka ndihmuar në digjitalizimin e një biznesi vendor përmes marketingut digjital (kampanja informuese në media sociale dhe për blerje e-commerce). Si rrjedhojë, shitjet janë rritur për **30-40%** gjatë tri viteve të para. Poashtu audiencia është motivuar që të përdorë më shpesh platformën e blerjes e-commerce të biznesit, duke e çuar përqindjen e përdoruesve që nuk kanë pasur nevojë për asistencë gjatë blerjes, në **30%**. Nevoja për shërbim ndaj klientëve në këtë rast ka qenë më e vogël, për shkak të zbatimit të kampanjave informuese.

PËRFITIMET E BIZNESIT NGA MARKETINGU DIGJITAL:

- 1 Përmirësimi i marrëdhënieve kompani – klient:** Një pjesë e madhe e njerëzve sot posedojnë llogari në media sociale. Kjo përbën një mundësi të mirë për krijuar një prezencë të fuqishme online. Si rrjedhojë, kjo ju ofron lehtësi për të shkëmbyer informata, pranoni feedbacks dhe të jeni më afër me audiencën e klientëve tuaj online.
- 2 Qasja online:** Të qenurit online nënkupton të jeni i qasshëm ndaj klientit. Kjo ju ndihmon që të ofroni secilin shërbim dhe ndihmesë përmes një rrjeti social, uebfaqe ose blog informativ.
- 3 Fleksibiliteti:** Reklamoni nëpër kanale duke përdorur mjete të ndryshme për të gjetur audiencën e saktë.
- 4 Efektiviteti i koston:** Reklamimi nëpër kanale digjitale ka një kosto më të ulët se reklamimi tradicional. Varësisht nga madhësia e audiencës dhe lokacioni i tyre, në mediat e ndryshme sociale, do të keni mundësi që të njoftoheni rreth kostove të reklamimit.
- 5 Targetimi:** Aftësia për të targetuar audiencën e saktë bazuar në angazhimin e përdoruesit, interesin, demografinë dhe të dhënat e tjera përkatëse. Në mënyrë që procesi i reklamimit të jetë sa më produktiv, duhet të keni parasysh segmentimin e audiencës për kampanjën tuaj reklamuese në mënyrë sa më specifike, mund të fokusoheni në tipare si: interesat, personaliteti, stili i jetesës, shprehitë e blerjeve dhe shpenzimeve etj.
- 6 Arritja Globale:** Ndërmarrjet lokale të vogla dhe të mesme përmes marketingut digjital mund të arrijnë audiencë si në nivel lokal poashtu edhe në nivel ndërkombëtar. Për shembull, kompanitë mund të eksportojnë produktet e tyre dhe mund të synojnë bizneset dhe /ose klientët në rajon ose në të gjithë botën.
- 7 Konkurrenca:** U mundëson bizneseve informimin rreth produkteve dhe shërbimeve të konkurrentëve me shumë se kurrë më parë, duke hulumtuar zgjidhje sa më unike të mundshme.

SHEMBULLI 2:

Airbnb, marketingu digjital mbështetet kryesisht në imazhe dhe video të krijuara nga përdoruesit në Facebook, Instagram dhe Tëitter. Gjatë një fushate në Instagram, kompania mori një ndërveprim prej **13.3 milion** dhe rriti ndjekësit me **341%**.

SHEMBULLI 3:

Me aplikimin e marketingut digjital dhe përdorimin e rrjeteve sociale, një kompani në Prishtinë që operon në sektorin e shërbimeve ka arritur që brenda **4 muaje** ta rrit qarkullimin për **35%" - ACCESS**.

SHEMBULLI 4: PROCESË TRANSFORMUESE (AUTOMATIZIMI):

Një biznesi vendor, i janë rritur dukshëm mesazhet e njerëzve të interesuar për produktet në shitje, por shumica e tyre kishin për qëllim vetëm informimin. Volumi i mesazheve detyroi edhe menaxhmentin të përfshihet në këtë proces. Black Bird Marketing u ka ofruar zhvillimin e një sistemi të automatizuar për kujdes ndaj klientit, duke i filtruar klientët që duan të blejnë dhe ata që vetëm janë të interesuar për informata. Ky investim ka bërë që biznesi të krijojë fokus dhe të njohë më qartë klientët e tij potencial.

SHEMBULLI 5: AVANCIMI I PREZENCËS ONLINE:

Manaferra ka ndihmuar një biznes ndërkombëtar me bazë në Prishtinë, për të përmirësuar dhe rritur trafikun në uebfaqen e tyre, duke rritur vizibilitetin e saj tek kërkuesit në ueb. Si rrjedhojë e kësaj strategjie, janë rritur për **59.2%** sesionet organike dhe **50.3%** shikimet organike të uebfaqes. Biznesi ka pasur po ashtu **15.8%** rritje organike në fjalët kyçe dhe **110.6%** rritje organike në faqen e parë. Janë krijuar **86 vegëza** (links) për vetëm **6 muaj** (rreth **17 vegëza** në muaj).

SHEMBULLI 6: REDUKTIMI I KOSTOS & STRATEGJIA E DUHUR BAZUAR NË NEVOJA TË BIZNESIT:

Manaferra ka ofruar shërbime të SEO (optimizimi për kërkime/vizita në uebfaqe), ndërtim vegëzash (links), material marketingu dhe zhvillim uebi për një biznes që shërben si platformë online. Platforma është ndërtuar në cloud, e cila ndihmon rrjetet e restoranteve dhe françizat e tyre për të zvogëluar shpenzimet e trajnimeve. Si rrjedhojë e këtyre shërbimeve, biznesit i janë rritur për **309.07%** sesionet organike; për **68.18%** leads organik) dhe i janë shtuar **42 vegëza** të reja nga faqet e internetit me cilësi të lartë dhe relevante.

PËRFITIMET E BIZNESIT NGA MEDIAT SOCIALE:

- 1 Vetëdijësimi rreth brendit:** Përdorimi i mediave sociale në Kosovë është ekskluziv. Çdo brend apo ndërmarrje duhet të përdorë mundësitë që ofrojnë Facebook, Instagram, Linked In dhe Youtube për ta njoftuar audiencën e gjerë që ai brend/ndërmarrje ekziston dhe cilat shërbime ofron.
- 2 Kostoja e Lirë:** Kostoja e reklamimit në mediumet digjitale varet nga rajoni që reklamuesi synon. Kosova hyn në listën e vendeve që janë më të lira për tu reklamuar. Megjithëse platformat e mediave sociale janë subjekt të ndryshimeve në reklamim, ky është një shembull i thjeshtë i reklamimit psh. në Facebook. Nëse dëshironi të reklamoni një postim, ju mund të caktoni vetë shumën për reklamim (ku iu figuron numri i personave që targetohen bazuar në çmim). Kur targetimi bëhet psh në komunën e Pejës, moshë e personave **18-35 vjeç**, të interesuar për media sociale dhe pagesa e reklamimit **10 EUR** për 5 ditë. 5 ditë / për çdo **2 EUR** do të targetohen **1,300 – 5,800** persona në ditë që janë të interesuar për media sociale.
- 3 Audiencia e synuar:** Është shumë e rëndësishme që të bëhet segmentimi i duhur demografik dhe aspektet sociale për audiencën që synoni. Përmes kampanjave me targetim të qartë dhe të cilat pranojnë përcjellje nga audiencia e synuar, do të pranoni njohuri rreth elementeve dhe zgjidhjeve që klientët kërkojnë në produktet/shërbimet tuaja dhe pse bëjnë likes (pëlqime) ose jo. Psh. Ndërveprimet në postim (Interactions) nga klientët në kampanjën tuaj të shitjeve (pëlqime, komente dhe shpërndarje).

SHEMBULLI 7: TRANSFORMIMI I BIZNESIT (MAKSIMIZIMI I VLERËS SË SHTUAR):

Black Bird Marketing ka ndihmuar një biznes vendor që të rrisë numrin e konsumatorëve potencial bazuar në strategjinë e integruar të marketingut digjital dhe të dizajnojë landing pages për navigim më të lehtë të konsumatorit në uebfaqe. Si rrjedhojë, reklamat dhe kampanjat e biznesit kanë ofruar lehtësi dhe informata të njejta, kudo që konsumatorët kanë bërë kërkimet për produkte.

Rezultatet e këtyre kampanjave gjatë **180 ditëve** (krahasuar me **180 ditët** paraprake) të fundit janë:

ndryshimi në shitje: **+581%**, përqindjen e konvertimeve: **2%**, dryshimi në numrin e vizitorëve në uebfaqe: **+50%**
