

RAPORTI VJETOR I KOMPANISË

ARISTOTEL

2025-2026



GJIMNAZI SAMI FRASHËRI
TIRANË, PRILL 2026

MËSUESE E LËNDËS: NADA SALIU

MENTORE E KOMPANISË: JUNIDA KATROSHI

HARTUAN: Kejsi Baça, Bora Rapo, Maira Alikaj, Melisa Malo, Mael Hasanaj



TABELA E PËRMBAJTJES

| | |
|-------|------------------------------------|
| I. | Përshkrimi i Kompanisë..... |
| II. | Vizioni & Misioni..... |
| III. | Struktura e departamenteve..... |
| IV. | Problemi, Zgjidhja, Klienti..... |
| V. | Produkti..... |
| VI. | Marketing & Shitje..... |
| VII. | Pasqyra Financiare..... |
| VIII. | Përmbledhje..... |
| IX. | Aneksi I..... |
| | I. Letra e Presidentit |
| | II. Letra për Vullnetarin |
| | III. Statuti i Shoqërisë |

Aristotel është një kompani inovative që përfaqësohet nga një shërbim unik në llojin e tij. Synimi kryesor është mbështetja e mirëqenies mendore dhe emocionale të nxënësve, duke u ofruar atyre një mënyrë të sigurt për të kërkuar ndihmë kur ndihen të stresuar, të shqetësuar ose të mbingarkuar.

Përmes një sensori i cili bën të mundur matjen e rrahjeve të zemrës dhe temperaturës së gishtit, ai ndihmon stafin shkollor dhe psikologët të identifikojnë nevojat emocionale në kohë, duke lehtësuar ndërhyrjen e hershme dhe duke promovuar një ambient më mbështetës dhe të sigurt në shkollë. Përveç përmirësimit të mirëqenies së individëve, produkti kontribuon në krijimin e një mjedisi mësimor më të kujdesshëm, të përfshirë dhe më të përgjegjshëm për të gjithë nxënësit.

Produkti është menduar të jetë i thjeshtë për t'u përdorur dhe të përshtatet lehtësisht në përditshmërinë e shkollës, pa krijuar vështirësi shtesë për mësuesit apo stafin. Në të njëjtën kohë, informacioni që jep ndihmon për të kuptuar më mirë kur një nxënës mund të ketë nevojë për më shumë vëmendje.

Nëpërmjet analizës së të dhënave të mbledhura, sistemi shkollor mund të evidentojë modele të sjelljes dhe ndryshime të gjendjes emocionale, duke u dhënë mundësi mësuesve dhe psikologëve të ndërhyjnë në momentin e duhur. Kjo jo vetëm që ndihmon në parandalimin e problemeve më serioze, por gjithashtu kontribuon në rritjen e ndërgjegjes emocionale tek nxënësit, duke i ndihmuar ata të kuptojnë dhe menaxhojnë më mirë ndjenjat e tyre.

Për më tepër, Aristotel synon të ndërtojë një urë komunikimi më të fortë mes nxënësve dhe stafit edukativ, duke krijuar një kulturë ku mirëqenia emocionale trajtohet me të njëjtën rëndësi si performanca akademike. Platforma jonë integrohet lehtësisht në ambientin shkollor dhe ofron të dhëna të sigurta dhe të mbrojtura, duke respektuar privatësinë e çdo nxënësi.

Aristotel gjithashtu inkurajon përfshirjen e prindërve në këtë proces, duke u ofruar atyre informacion të përgjithshëm dhe këshilla praktike për të mbështetur mirëqenien e fëmijëve të tyre në shtëpi. Në këtë mënyrë, krijohet një ekosistem i plotë mbështetës që shtrihet përtej klasës.

Vizioni: Të kontribuojë në përmirësimin e sistemit arsimor, ku me anë të teknologjisë moderne krijohet një qasje më e ndjeshme, më e shpejtë dhe më efikase për të kuptuar dhe mbështetur mirëqenien emocionale të nxënësve, duke e kthyer shkollën në një mjedis më të sigurt, të kujdesshëm dhe gjithëpërfshirës.

Misioni: Të ofrojë një zgjidhje inovative teknologjike që ndihmon shkollat të kuptojnë më herët gjendjen emocionale të nxënësve në mënyrë që çdo nxënës të marrë ndihmën e duhur në kohën e duhur.



1. Presidentja | Kejsi Baça

Presidenti është drejtuesja kryesore e kompanisë "Aristotel" dhe përgjegjëse për menaxhimin e përgjithshëm të saj. Ajo jep strategjitë kryesore të zhvillimit, koordinon punën midis departamenteve dhe siguron realizimin e të gjitha objektivave. Gjithashtu, drejtuesja përfaqëson kompaninë në të gjitha bashkëpunimet me institucionet arsimore të përfshira.

2. Departamenti i Prodhimit | Bora Rapo

Drejtuesja e këtij departamenti është përgjegjëse për zhvillimin teknik dhe realizimin e produktit. Ekipi i departamentit të prodhimit zhvillon sistemin me sensorë, kujdeset për funksionimin teknik të tij si dhe teston pajisjen për saktësi dhe besueshmëri.

3. Departamenti i Financës | Maira Alikaj

Përgjegjësjë e këtij departamenti menaxhon të gjitha aspektet financiare të kompanisë. Detyrat kryesore janë hartimi i buxhetit, kontrolli i shpenzimeve dhe analiza e kostove të projektit.

4. Departamenti i Marrëdhënieve me Publikun | Melisa Malo

Në Aristotel, marrëdhëniet me publikun janë një ndër çështjet më thelbësore. Menaxherja e këtij departamenti merret me të gjithë komunikimet me palët e dyta. Në tërësi, ekipi informon shkollat dhe partnerët, krijon bashkëpunimet dhe mbledh feedback për përmirësimin e projektit.

5. Departamenti i Marketingut | Mael Hasanaj

Promovimi dhe prezantimi i produktit në treg është fokusi kryesor i drejtuesit të marketingut. Ai zhvillon strategji marketingu dhe fushata informuese për të rritur ndërgjegjësimin dhe interesin për produktin. Qëllimi i tij është pozicionimi i "Aristotel" si një zgjidhje inovative në fushën e mirëqenies emocionale në shkolla

6. Mësuesja | Nada Saliu

Siguron cilësinë e projektit dhe orientimin akademik të ekipit.

7 Vullnetarja | Junida Katroshi

Mbështet ekipin në organizim dhe aktivitete operative.

I. Problemi

Në realitetin e sotëm shkollor, shumë nxënës përballen çdo ditë me ngarkesa të padukshme emocionale, të shkaktuara nga presioni akademik, marrëdhëniet me bashkëmoshatarët, bullizmi, situatat familjare dhe ndikimi i rrjeteve sociale. Këta faktorë shpesh çojnë në stres, ankth dhe pasiguri emocionale, por mbeten të pashprehura dhe të paidentifikuara në kohë.

Në Shqipëri, situata është veçanërisht shqetësuese: 68% e rasteve të bullizmit janë verbalë dhe psikologjikë, forma që janë më të vështira për t'u dalluar dhe trajtuar. Ndërkohë, vetëm në 6-mujorin e parë të vitit 2025, mbi 1,100 të mitur në Tiranë janë përfshirë në incidente problematike, duke reflektuar ndikimin në rritje të mjedisit social dhe online. Vetëm të rinjtë tregojnë mungesë mbështetjeje, siç dëshmohet nga përfshirja e 3,723 të rinjve në studime që kërkojnë më shumë shërbime për shëndetin mendor.

Ky fenomen është edhe global: 1 në 7 adoleshentë vuan nga çrregullime mendore, ndërsa simptomat depressive janë rritur ndjeshëm vitet e fundit.

Në thelb, problemi qëndron tek mungesa e mekanizmave efektivë për identifikimin dhe adresimin e hershëm të gjendjes emocionale të nxënësve, çka çon në përkeqësim të mirëqenies dhe ndikim negativ në performancën e tyre akademike dhe sociale.

II. Klienti

Klientët kryesorë të "Aristotel" janë institucionet arsimore, të cilat synojnë të përmirësojnë cilësinë e mjedisit shkollor dhe mirëqenien e nxënësve. Shkollat publike dhe private janë përdoruesit potencialë kryesorë të sistemit, ndërsa përfutuesit indirekt janë nxënësit, mësuesit dhe psikologët, të cilët fitojnë një mjet më të avancuar për të kuptuar dhe mbështetur zhvillimin emocional dhe akademik.

III. Shërbimi

"Aristotel" ofron një mënyrë inteligjente për interpretimin e të dhënave fiziologjike të mbledhura nga pajisja. Sistemi analizon ndryshimet në rrahjet e zemrës dhe temperaturën e trupit për të identifikuar devijime që mund të lidhen me stres, ankth apo ngarkesë emocionale.

Kur këto devijime tejkalojnë kufijtë e zakonshëm, sistemi dërgon një sinjal të koduar te stafi psikosocial i shkollës, duke mundësuar ndërhyrje të hershme dhe diskrete. Kjo e kthen të dhënë e thjeshtë fiziologjike në një mjet praktik për parandalimin dhe menaxhimin e problemeve emocionale të nxënësit.

IV. Zgjidhja

"Aristotel" sjell një qasje krejtësisht të re në mënyrën si kuptohet dhe mbështetet gjendja emocionale në shkollë. Përmes përdorimit të sensorëve që monitorojnë treguesit fiziologjikë, sistemi arrin të kapë ndryshime të vogla që mund të lidhen me gjendje emocionale të tensionuara.

Këto të dhëna përpunohen në mënyrë inteligjente dhe shndërrohen në sinjale të dobishme për mësuesit dhe psikologët, duke u dhënë atyre mundësinë të reagojnë në kohën e duhur. Në këtë mënyrë, shkolla nuk mbetet vetëm një vend mësimi, por shndërrohet në një hapësirë që kujdeset realisht për gjendjen e brendshme të nxënësve.

"Aristotel" është një sistem inovativ që kombinon një pajisje fizike me sensorë dhe një platformë dixhitale, me qëllim monitorimin dhe mbështetjen e mirëqenies emocionale të nxënësve në kohë reale. Prodhimi i tij përfshin si komponentin hardware (pajisja me sensorë), ashtu edhe zhvillimin e sistemit software.

Procesi i prodhimit është realizuar kryesisht nga vetë ekipi ynë. Ne kemi projektuar konceptin e produktit, kemi zgjedhur dhe montuar komponentët elektronikë, si dhe kemi zhvilluar programimin bazë për funksionimin e pajisjes. Për faza më të avancuara, si zhvillimi profesional i platformës dhe prodhimi në masë, parashikohet bashkëpunim me specialistë dhe partnerë të jashtëm.

Kostoja e prodhimit për një njësi është llogaritur bazuar në materialet kryesore të përdorura. Komponentët përfshijnë sensorin e temperaturës, sensorin e rrahjeve të zemrës, sensorin e prekjeve, mikrokontrollerin ESP32, baterinë dhe aksesoret lidhës, me një kosto totale prej rreth 4550 lekësh për njësi.

Produkti është një pajisje kompakte që vendoset në mënyrë diskrete poshtë bankës së nxënësit. Ai përmban sensorë që matin temperaturën dhe rrahjet e zemrës, si dhe një sensor aktivizimi me prekje. Të dhënat transmetohen në mënyrë wireless drejt një platforme dixhitale, e cila analizon informacionin dhe dërgon sinjale tek stafi shkollor në rast nevojë për ndërhyrje.

Prodhimi i produktit kalon në disa faza kryesore. Fillimisht është bërë identifikimi i problemit dhe ideimi i zgjidhjes. Më pas është realizuar dizajni i produktit dhe sigurimi i materialeve. Në fazën tjetër është kryer montimi i komponentëve dhe programimi i pajisjes. Pas kësaj, produkti është testuar për funksionalitet dhe saktësi, dhe në fund është integruar me platformën dixhitale dhe është përmirësuar bazuar në rezultatet e testimit.

Aktualisht, nuk kemi bashkëpunuar me partnerë të jashtëm për ndërtimin e produktit, pasi i gjithë procesi është realizuar nga ekipi ynë. Megjithatë, në të ardhmen synojmë të bashkëpunojmë me furnitorë elektronikë, zhvillues software dhe institucione arsimore për testim dhe implementim më të gjerë.

Kostot e prodhimit ndahen në kosto variabël dhe fikse. Kostot variabël përfshijnë materialet, paketimin dhe transportin për çdo njësi, ndërsa kostot fikse lidhen me zhvillimin fillestar të produktit, programimin, testimin dhe marketingun. Falë punës së ekipit, këto kosto janë mbajtur në nivel të ulët, duke e bërë produktin ekonomikisht të realizueshëm dhe të përshtatshëm për zgjerim në të ardhmen.

"Aristotel" nuk është vetëm një produkt teknologjik, por një zgjidhje që synon të krijojë një mjedis shkollor më të sigurt, më të kujdesshëm dhe më të ndjeshëm ndaj nevojave emocionale të nxënësve.

ANALIZA E KONKURRENTËVE

| Kategoria | Shembuj konkretë | Cilësitë | Disavantazhet | Avantazhet e Aristotel |
|---|------------------------|----------------------------|---|--------------------------------|
| Shërbime psikologjike | Psikologët | Mbështetje emocionale | Numër i kufizuar dhe identifikim i vonuar | Sinjalizim në kohë reale |
| Platforma dhe trajnime për mirëqenie | Programe OJF | Trajnime dhe aktivitete | Jo të vazhdueshme dhe jo për çdo nxënës | Sistem i përhershëm |
| Komunikimi informal | Rrjete sociale, mësues | Komunikim i drejtpërdrejtë | Jo gjithmonë diskret | Komunikim i sigurt dhe diskret |
| Pajisje personale | Smartwatch, telefona | Matje ose komunikim | Nuk përdoren zyrtarisht në shkollë | Integrim direkt në klasë |
| Raportim i brendshëm | Mësuesi kujdestar | Zgjidhje problemesh | Varet nga iniciativa, shpesh me vonesë | Aktivizim i menjëhershëm |

Strategjia e marketingut për "Aristotel" është ndërtuar mbi një qasje B2B (business to business). Targeti kryesor janë institucionet arsimore publike dhe private.

Faza e parë e marketingut fokusohet në ndërgjegjësim dhe edukim të tregut. Këtë do ta realizojmë përmes prezantimeve direkte në shkolla dhe pjesëmarrjes në aktivitete arsimore apo inovacioni. Qëllimi primar është që të kuptojnë problemin ekzistues të mirëqenies emocionale të nxënësve dhe mënyrën se si "Aristotel" e adreson atë në mënyrë konkrete dhe teknologjike.

Një komponent shumë i rëndësishëm i marketingut është ndërfimi i besimit. Duke qenë se produkti lidhet me ndjeshmërinë emocionale të nxënësve, theksohet fort privatësia, siguria e të dhënave dhe përdorimi etik i informacionit. Ky komunikim bëhet përmes materialeve promovuese apo video demonstrative. Këtu përfshihen shpërndarja e kartëvizitave, fletëpalosjeve dhe posterat informues.

Gjithashtu, si një mjet informues do të përdorim edhe rrjetet sociale, si instagrami, për t'u afruar sa më shumë me individët dhe për të shpërfaqur apo demonstruar funksionimin real.

Në fazën e dytë, strategjia kalon nga teori në praktikë. Ne mund të propozojmë një model pilot në disa shkolla, ku sistemi instalohet dhe testohet në kushte reale.

Për sa i përket modelit të shitjes, "Aristotel" do të ofrohet si një paketë e plotë teknologjike. Paketa përfshin pajisjet fizike të instaluar në klasa, sistemin softuerik dhe platformën e monitorimit. Shitja realizohet në formë pakete fillestare (setup + instalim) dhe një abonim periodik që mbulon mirëmbajtjen, përditësimet e sistemit dhe mbështetjen teknike.

Në planin afatgjatë, strategjia synon zgjerim gradual në nivel kombëtar dhe më pas rajonal, duke e pozicionuar "Aristotel" si një standard të ri në monitorimin dhe mbështetjen e mirëqenies emocionale në sistemin arsimor. Partneritetet me institucione shtetërore dhe organizata arsimore ndërkombëtare janë gjithashtu pjesë e vizionit të zgjerimit.

Në këtë mënyrë, marketingu dhe shitja e "Aristotel" nuk fokusohet vetëm në shitjen e një produkti, por në krijimin e një ndryshimi real në mënyrën se si shkollat kujdesen për nxënësit e tyre.

| Pasqyra e veprimtarive (Fitim – Humbje) | |
|---|-------------------|
| Totali i të ardhurave: 13.000 lekë | |
| Shpenzimet | |
| Përshkrimi | Shuma (ALL) |
| Materialet dhe furnizimet | + 4,550 lekë |
| Shpenzime të tjera (kartëvizita, fletëpalosje etj) | + 3,000 lekë |
| Totali i Shpenzimeve | = 7,550 lekë |
| Llogaritja e fitimit neto / humbjes neto: | |
| Totali i të ardhurave – totali i shpenzimeve = fitimi neto / humbja neto | 5,450 lekë |

Shënim: Në këtë rast, fondet 13.000 lekë konsiderohen financim total i projektit (kapital + mbështetje), ndërsa 4,550 lekë janë përdorur për pajisje fillestare.

| Pasqyra e gjendjes financiare (Bilanci) | |
|--|--------------------|
| Aktivët: Gjendje në të holla | 15.450 lekë |
| Detyrimet & Kapitali | |
| Përshkrimi | Shuma (ALL) |
| Detyrimet | 0 lekë |
| Kapitali Aksionar | + 10,000 lekë |
| Fitimi Neto | + 5,450 lekë |
| Totali | 15.450 lekë |

Shënim:

Projekti është në fazë prototipi:

- Likuiditet shumë i lartë në fazën aktuale,
- Shpenzime fillestare të ulëta,
- Potencial i lartë për zgjerim në të ardhmen,
- Rrezik financiar i ulët në këtë fazë.

| Vlera kontabël e aksioneve | |
|-----------------------------------|---------------|
| Fitimi Neto | + 5,450 lekë |
| Kapitali Aksionar | + 10,000 lekë |
| Numri i aksioneve të shitura | 100 |
| Vlera Kontabël | 154.5 |

Konkluzione

Ky projekt:

- Ka financim të fortë fillestar,
- Ka bazë të qëndrueshme për zhvillim,
- Mund të zgjerohet lehtësisht në shkolla të tjera,
- Përfaqëson një zgjidhje inovative për mirëqenien mendore të nxënësve.

"Aristotel" është një projekt inovativ që synon të përmirësojë mirëqenien emocionale të nxënësve në mjediset shkollore duke kombinuar teknologjinë me kujdesin psikologjik dhe duke krijuar një sistem të integruar që lehtëson identifikimin dhe menaxhimin e gjendjeve emocionale në kohë reale, me vizionin për të ndërtuar një sistem arsimor ku çdo nxënës ndihet i sigurt, i dëgjuar dhe i mbështetur emocionalisht dhe me misionin për të ofruar një zgjidhje teknologjike praktike që mundëson ndërhyrje të hershme dhe komunikim të menjëhershëm mes nxënësve dhe stafit shkollor.

Projekti targeton tregun e institucioneve arsimore si shkollat publike dhe private, gjimnazet dhe institucionet që fokusohen në përmirësimin e klimës shkollore dhe shëndetit mendor të nxënësve, duke u pozicionuar fillimisht në shkolla pilot dhe më pas duke u zgjeruar në nivel më të gjerë kombëtar.

Produkti përbëhet nga një pajisje fizike e vendosur diskret poshtë bankës së nxënësit që aktivizohet me prekje nga vetë nxënësi kur ka nevojë për ndihmë, e cila dërgon sinjal në një platformë dixhitale të menaxhimit ku mësuesit dhe psikologët njoftohen në kohë reale dhe mund të reagojnë sipas nivelit të urgjencës, duke përfshirë edhe feedback vizual për konfirmimin e sinjalit dhe duke ruajtur plotësisht privatësinë e nxënësit.

Çmimi i produktit është i strukturuar në një model të kombinuar ku përfshihet një pagesë fillestare për pajisjet dhe instalimin në klasa dhe një abonim mujor ose vjetor për platformën dixhitale, mirëmbajtjen, përditësimet dhe suportin teknik, duke u përshtatur sipas madhësisë së shkollës dhe numrit të klasave.

Pikat kritike të projektit lidhen kryesisht me pranueshmërinë nga institucionet arsimore, ruajtjen e privatësisë së të dhënave të nxënësve, besueshmërinë e sistemit dhe mënyrën se si ai integrohet në rutinën shkollore pa krijuar shpërqendrim apo presion shtesë për nxënësit.

Sa i përket strukturës së brendshme të kostove, parashikohen paga për zhvilluesit e softuerit, inxhinierët e sistemit, ekipin teknik për mirëmbajtje dhe testim, si dhe për drejtuesit e projektit që merren me koordinimin, strategjinë dhe zgjerimin e tregut, ku drejtuesit luajnë rol kyç në marrëdhëniet me institucionet dhe partnerët arsimorë.

Objektivi i shitjes është implementimi fillestar në disa shkolla pilot për të testuar funksionalitetin dhe efektivitetin e sistemit në kushte reale, mbledhja e feedback-ut dhe përmirësimi i produktit dhe më pas zgjerimi gradual në më shumë institucione duke synuar kontrata afatgjata me shkolla dhe institucione arsimore, me qëllimin final që "Aristotel" të bëhet një standard i ri në monitorimin dhe mbështetjen e mirëqenies emocionale në arsim.

"Aristotel" nuk është thjesht një teknologji, është një hap drejt një shkolle që nuk fokusohet vetëm tek mësimi, por tek krijimi i një ambienti më të sigurt dhe më njerëzor. Sepse ndonjëherë, "ajo që nuk thuhet"...është pikërisht ajo që duhet dëgjuar më shumë.

Të nderuar lexues,

Kur filluam për herë të parë pjesëmarrjen në programin "Kompania e Nxënësve" të Junior Achievement Albania, gjithçka dukej si një eksperiencë e re dhe pak e paqartë. Kishim një ide, shumë energji dhe dëshirë për të bërë diçka ndryshe, por nuk e dinim ende sa i thellë dhe sfidues do të ishte ky proces.

Me kalimin e kohës, ideja jonë fillestare filloi të marrë formë reale. Çdo takim i ekipit, çdo diskutim dhe çdo vendim na afroi më shumë me kuptimin e vërtetë të punës në grup dhe të krijimit të një kompanie. Si Presidente e kompanisë sonë, kam pasur përgjegjësinë të koordinoj punën e ekipit dhe të sigurohem që çdo pjesë e projektit të ecë në drejtimin e duhur, gjë që më ka ndihmuar të rritem edhe personalisht.

Ky rrugëtim nuk ka qenë gjithmonë i lehtë. Shpesh jemi përballur me mendime të ndryshme, me mungesë kohe apo me situata që kërkonin ndryshime të menjëhershme në planet tona. Megjithatë, këto sfida nuk na kanë ndalur, përkundrazi, na kanë mësuar të jemi më fleksibël, më të durueshëm dhe më të bashkuar si ekip.

Gjatë këtij projekti kemi mësuar shumë më tepër sesa thjesht si funksionon një biznes. Kemi kuptuar rëndësinë e komunikimit të qartë, të ndarjes së përgjegjësisë dhe të besimit të njëri-tjetri. Çdo anëtar i ekipit ka dhënë kontributin e tij unik dhe kjo ka qenë një nga arsyet kryesore të ecurisë sonë.

Gjithashtu, ky projekt na ka ndihmuar të zhvillojmë aftësi që do të na shërbejnë edhe në të ardhmen, si menaxhimi i kohës, zgjidhja e problemeve dhe marrja e vendimeve në grup. Mbi të gjitha, na ka bërë të kuptojmë se suksesi nuk vjen vetëm nga ideja, por nga puna e vazhdueshme dhe përkushtimi i përbashkët.

Sot, duke parë të gjithë rrugëtimin tonë nga fillimi deri tani, ndiejmë krenari për atë që kemi ndërtuar si ekip. Ky nuk është vetëm një projekt shkollor për ne, por një eksperiencë që na ka formuar dhe na ka dhënë një tjetër mënyrë të menduarit për të ardhmen.

Me respekt,
Kejsi Baça
Presidente e kompanisë ARISTOTEL

Drejtuar vullnetares Znj. Junida Katroshi,

Gjatë pjesëmarrjes sonë në programin "Kompania e Nxënësve" të Junior Achievement Albania, kemi pasur fatin të mbështetemi nga vullnetarja jonë, Znj. Junida Katroshi, e cila ka qenë një pjesë shumë e rëndësishme e këtij rrugëtimi.

Që në takimin e parë, ajo na ka ndihmuar të kuptojmë më mirë si funksionon një kompani reale dhe çfarë kërkohet për të ndërtuar një projekt të suksesshëm. Në vend që të na jepte zgjidhje të gatshme, ajo na ka nxitur të mendojmë vetë, të analizojmë idetë tona dhe të marrim vendime si një ekip i vërtetë.

Gjatë gjithë procesit, Znj. Junida Katroshi ka qenë e pranishme në momentet më të rëndësishme të zhvillimit të projektit tonë. Ajo na ka udhëzuar në organizimin e ideve, përmirësimin e planit të biznesit dhe forcimin e bashkëpunimit brenda grupit. Këshillat e saj kanë qenë gjithmonë praktike dhe të bazuara në përvojë reale.

Përtej aspektit profesional, ajo na ka motivuar vazhdimisht të besojmë në aftësitë tona. Edhe kur jemi përballur me vështirësi apo pasiguri, ajo na ka inkurajuar të vazhdojmë dhe të mësojmë nga çdo gabim, gjë që ka ndikuar shumë në zhvillimin tonë si individë dhe si ekip.

Ne e vlerësojmë shumë kohën, durimin dhe përkushtimin që Znj. Junida Katroshi ka treguar gjatë gjithë këtij projekti. Ndihma e saj ka qenë një pjesë shumë e rëndësishme e suksesit dhe e përvojës sonë në këtë program.

Me mirënjohje të sinqertë,

ARISTOTEL

Në kuadër të Junior Achievement Albania

Neni 1 – Shoqëria "Aristotel" sh.p.k. është një shoqëri me përgjegjësi të kufizuar, e themeluar dhe që ushtron aktivitetin e saj në përputhje me legjislacionin në fuqi në Republikën e Shqipërisë.

Neni 2 – Selia e shoqërisë ndodhet në Republikën e Shqipërisë, në qytetin Tiranë.

Neni 3 – Shoqëria ka për objekt zhvillimin, prodhimin dhe implementimin e zgjidhjeve teknologjike në fushën e arsimit dhe mirëqenies emocionale, konkretisht zhvillimin dhe shpërndarjen e sistemit "Aristotel".

Neni 4 – Shoqëria themelohet për një afat të pacaktuar.

Neni 5 – Kapitali themeltar i shoqërisë është 10,000 lekë dhe ndahet ndërmjet ortakëve në mënyrë të barabartë ku çdo ortak i takon 20%.

Neni 6 – Shoqëria organizohet në bazë të një strukture funksionale të përbërë nga drejtues të departamenteve përkatëse, presidentja, drejtuesja e departamentit të prodhimit, drejtuesja e departamentit të financës, e marrëdhënieve me publikun si dhe e marketingut.

Neni 7 – Administrimi i përditshëm i shoqërisë ushtrohet nga Presidentja, e cila koordinon aktivitetin e departamenteve dhe përfaqëson shoqërinë në marrëdhënie me palët e treta.

Neni 8 – Vendimet strategjike merren në mënyrë kolektive nga ekipi drejtues, duke u bazuar në interesin më të mirë të shoqërisë dhe zhvillimin e saj afatgjatë.

Neni 9 – Shoqëria udhëhiqet nga parimet e inovacionit, përgjegjësisë profesionale, transparencës dhe respektimit të privatësisë së përdoruesve.

Neni 10 – Fitimi neto shpërndahet ndërmjet ortakëve në përpjesëtim me pjesëmarrjen e tyre në kapital.

Neni 11 – Shoqëria synon zgjerimin në tregun kombëtar dhe rajonal përmes bashkëpunimeve me institucione arsimore dhe partnerë strategjikë.

Neni 12 – Shoqëria shpërbëhet në përputhje me legjislacionin në fuqi në Republikën e Shqipërisë.