



INSTITUTI "HARRY FULTZ"
Shkollë e Mesme & Kolegji Komunitar
Tradita e Ekselencës



**Junior
Achievement
of Albania**

Anëtar i
JA Worldwide

REMINDY

KOMPANIA: NEST
INSTITUTI HARRY FULTZ
TIRANË
2025-2026





PËRMBAJTJA

1. Përmbledhja ekzekutive
2. Vizioni & Misioni
3. Ekipi ynë
4. Problemi, zgjidhja, klienti
5. Prodhimi i produktit
6. Shitjet & Marketingu
7. Raporte financiare
8. Përmbledhje e të gjithë raportit
9. Aneksi II

PËRMbledhja Ekzekutive



Ne jemi nxënëse të Institutit Harry Fultz, me një traditë të gjatë në biznes dhe elektronikë, gjithmonë kemi pasur qasje në përvoja të veçanta. Kur u prezantuam me programin Junior Achievement, menduam se do të ishte diçka e lehtë, por në realitet na u desh shumë punë për të ndërtuar një kompani të mirë.

Ideja për Remindy lindi një pasdite kur një nga anëtarët e ekipit tonë harroi çelësat e saj në shtëpi dhe iu desh të priste vëllain e saj me orë të tëra. Përjetimi i shqetësimit nga afër na frymëzoi të krijonim një zgjidhje që do të parandalonte këtë problem të zakonshëm. Ne e quajtëm kompaninë tonë NEST, **duke simbolizuar një shtëpi të sigurt ku përdoruesit mund të ndihen të sigurt dhe në kontroll.**

Sipas studimeve dhe raporteve nga [Seinxon](#) dhe [Lostings](#), humbja ose harresa e çelësave është një problem i përhapur që prek miliona njerëz çdo ditë.

Tani, kemi **Remindy!** Sistemi ynë inovativ i dyerve inteligjente integron sensorë dhe monitorim inteligjent për të siguruar që qasja në shtëpi të jetë më e sigurt, më inteligjente dhe pa stres.

Remindy filloi duke ofruar instalim profesional të sistemeve inteligjente, duke u përqendruar në cilësi, besueshmëri dhe teknologji të thjeshtë për përdoruesit. Produkti ynë fillestar tregon potencial të konsiderueshëm për të përmirësuar komoditetin dhe sigurinë për familjet.

Remindy i përmbahet veçanërisht dimensionit teknologjik të 17 Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm, duke përdorur inovacionin për të krijuar një zgjidhje të zgjuar, efikase dhe të përshtatur me nevojat moderne të shoqërisë.

Remindy planifikon të zgjerohet përmes partneriteteve me shitës të mëdhenj të elektronikës si Neptun, të marrë pjesë në konkurse si Tung Ideve dhe gradualisht të prodhojë dyer të plota inteligjente në mënyrë të pavarur. Gjatë katër viteve të ardhshme, ne synojmë të rritemi në një kompani të plotë të IoT, duke ofruar një gamë më të gjerë zgjidhjesh inovative për sigurinë në shtëpi, ndërkohë që ndërtojmë besueshmëri përmes marketingut strategjik dhe angazhimit të markës.




Vizioni:

Të bëhemi një kompani lider në zgjidhjet inteligjente për shtëpinë, duke rritur sigurinë dhe komoditetin për çdo familje përmes teknologjisë.

Misioni:

Të krijojmë produkte inovative dhe të përballueshme që parandalojnë problemet e përditshme, duke i bërë shtëpitë më të sigurta dhe jetën më të lehtë për klientët tanë.

EKIPI YNË

 Kompania NEST drejtohet plotësisht nga vajza, sepse kush tjetër e merr më shumë seriozisht sigurinë dhe komoditetin se vetë vajzat?



Dep. Prodhimit

Rexhina Beqja

Siguria juaj në duar të sigurta.

Marrdhëniet me publikun

Sara Braho

Krijon lidhjet e duhura.

Dep. Financës

Elin Spahiu

Asnjë qindarkë nuk i humb nga sytë.

Presidentja

Ejona Kalluci

Gjithmonë e një hap përpara!

Dep. Marketingut

Diora Rreshka

Mahnit çdo klient.



PROBLEMI, ZGJIDHJA, KLIENTI




Humbja ose harrimi i çelësave është një problem i zakonshëm që i ndodh kujtdo, shpesh në momentet më të papërshtatshme, duke shkaktuar stres dhe humbje kohe. Në disa raste, kjo situatë mund të rrezikojë edhe sigurinë personale, sidomos kur dikush mbetet i bllokuar jashtë shtëpisë. Për t'i dhënë zgjidhje këtij problemi, Remindy ofron një sistem inovativ që integron teknologji inteligjente dhe sensorë. Në këtë mënyrë, përdoruesit mund të kenë akses të sigurt duke shmangur plotësisht këtë shqetësim.

Klientët tanë

Remindy i drejtohet një audience shumë të gjerë, pasi humbja ose harrimi i çelësave është një problem që mund t'i ndodhë kujtdo, duke i bërë të gjithë klientë potencialë. Megjithatë, interesi më i madh pritët nga studentët, familjet dhe personat që jetojnë vetëm, si dhe nga të moshuarit, për të cilët siguria dhe lehtësia në përdorim janë veçanërisht të rëndësishme.

Remindy dallohet për kombinimin dhe instalimin e dyerve inteligjente me sigurinë dhe sensorët "keyless", duke ofruar si komoditet ashtu edhe siguri të integruar në shtëpi ndryshe nga konkurrentët që përqendrohen vetëm në gjurmimin e sendeve ose mekanizmave të kyçjes. Konkurrentët kryesorë në këtë fushë përfshijnë Apple [AirTag](#) dhe [Nuki Smart Lock](#).

Shërbimi			
Lajmëron kur del pa çelësa		X	X
Gjurmon venddodhjen e çelësave			X
Kombinon parandalim & gjurmim		X	X
Nuk ka nevojë për ndërrim baterish		X	X
Përdorim i përditshëm			X
E përballueshme financiarisht		X	X

PRODHIMI I PRODUKTIT

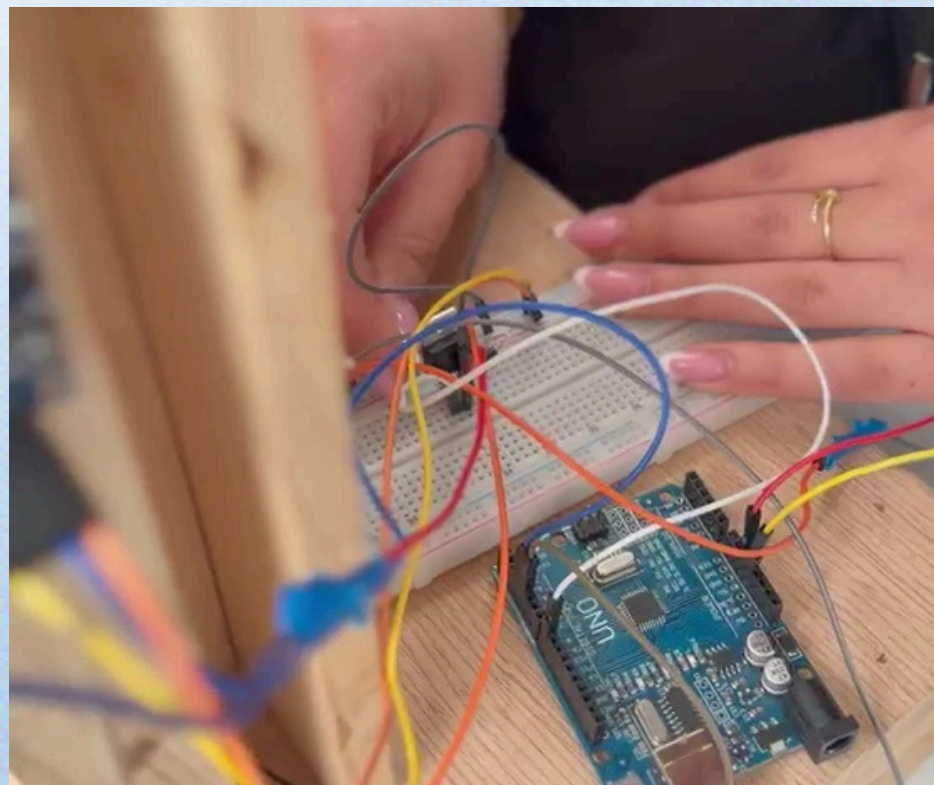


Hapat e prodhimit

1. Lindja e idesë.
2. Analiza e tregut.
3. Takime këshilluese me nxënës nga klubi i robotikës dhe morëm sugjerime mbi dizenjimin dhe efikasitetin e produktit.
4. Ndërtimi i prototipit, testimi i modeleve të para dhe analiza kosto-fitim.
5. Përmirësim i modelit dhe prodhimi i prototipit final.

Partnerët e përfshirë në prodhim

1. Nxënëse nga klubi i robotikës.
2. Mësuesi mbikqyrës i klubit të robotikës.



Kostot e prodhimit

1. Kosto fikse (për njësi):
Kostot e blerjes së pjesëve për ndërtimin e produktit. Arduino, Solenoid Lock, GPS Antenna, Transistor tip 120, Diodë.
Total: 1800 ALL.
2. Kosto variabël:
Kosto për fletëpalosje dhe posterat e reklamimit të produktit tonë.

SHITJET & MARKETINGU



Modeli i biznesit

Ne fitojmë të ardhura me shitje të modelit **B2B2C**, duke instaluar sistemin tonë smart në dyert që prodhohen nga një biznes tjetër dhe **B2C**, duke shitur sensorin tonë drejtpërdrejt te klienti.

Kanalet kryesore të shitjes

Ne shesim produktin tonë nëpërmjet partnerëve të biznesit.

Shifra të rëndësishme

- Në panairin rajonal kishte mbi 10 persona të interesuar për të blerë produktin tonë.
- Në workshopin TUNG IDEVE pjesëtarë të jurisë dhe shumë persona të tjerë pohuan se do ishin klientë tanët.
- Nga kjo parashikojmë: shitjen e 20 njësive dhe të ardhura rreth 80000 ALL.

Aktivitete dhe KPIs

- Numri i pajisjeve aktive në përdorim: 1
- Të ardhurat nga shërbimet për përdorues: 4000 ALL



RAPORTE FINANCIARE



Parashikimet financiare të Remindy-t bazohen në një **çmim për njësi prej 4000ALL**, i cili u përcaktua duke përdorur një strategji çmimesh kosto-plus dhe value-based. Meqenëse **kostoja e instalimit për njësi është 1800ALL**, çmimi i produktit në **4000ALL** na lejon të ruajmë një **marzh fitimi të qëndrueshëm**, duke mbetur i përballueshëm krahasuar me produktet e tjera smart.

Financat tona duken shumë premtuese, pasi pika kritike arrihet shpejt dhe ROI është i lartë (për vetëm 10 njësi të shitura), duke treguar një model biznesi të qëndrueshëm dhe efikas.

Pasqyra e veprimtarisë (Fitim – Humbje)

Përshkrimi	Vlera (lekë)
A. Totali i të ardhurave	40,000
B. Tatimi për shitjet	4,000
C. Materialet dhe furnizimet	18,000
D. Rroga, paga & komisione	0
E. Shpenzime të tjera (marketing)	1,200
F. Totali i shpenzimeve (B–E)	23,200
G. Fitimi neto para shpërblimeve	16,800
H. Shpërblime të shoqërisë	5,000
I. Fitimi neto pas shpërblimeve	11,800

Pasqyra e gjendjes financiare (Balanci)

Përshkrimi	Vlera (lekë)
J. Gjendje në të holla (Aktivet)	16,800

Detyrimet dhe Kapitali

Përshkrimi	Vlera (lekë)
K. Tatimi për shitjet	4,000
L. Kapitali aksionar	5,000
M. Të ardhura të tjera	0
N. Shpërblime të shoqërisë	5,000
O. Fitimi neto	11,800
P. Totali	16,800

Vlera kontabël e aksioneve

Përshkrimi	Vlera
Q. Fitimi neto	11,800
R. Kapitali aksionar	5,000
S. Totali	16,800
T. Numri i aksioneve	25
U. Vlera për aksion	672 lekë/aksion

Break-Even Point (Pika Kritike)

Përshkrimi	Vlera
Çmimi për njësi	4,000 ALL
Kosto për njësi	1,800 ALL
Fitimi për njësi	2,200 ALL
Kosto fikse (marketing + kapital fillestar)	6,200 ALL
Pika kritike (njësi)	≈ 3 njësi

ROI (Return on Investment)

Përshkrimi	Vlera
Fitimi neto	11,800 ALL
Investimi fillestar	5,000 ALL
ROI	236%

PËRMBLEDHJE E GJITHË RAPORTIT



Vizioni i shoqërisë:

Kompania jonë synon të krijojë një të ardhme ku siguria dhe komoditeti në shtëpi sigurohen përmes teknologjisë inteligjente.

Misioni i shoqërisë:

Misioni ynë është të zhvillojmë zgjidhje inovative që parandalojnë problemet e përditshme si harrimi i çelësave.

Rroga e punonjësit:

Në fazën fillestare, për shkak të kapitalit të kufizuar prej 5000 ALL, punonjësit nuk paguhen dhe kontribuojnë në mënyrë vullnetare.

Rroga e drejtuesve:

Edhe drejtuesit nuk marrin rrogë në këtë fazë, duke riinvestuar burimet për zhvillimin e produktit.

Tregu i synuar:

Produkti ynë synon një treg të gjerë, pasi çdo individ mund të përballet me harrimin e çelësave, me fokus tek studentët, familjet dhe të moshuarit.

Produkti:

Remindy është një sistem inteligjent për dyer që përdor sensorë dhe teknologji IoT për të parandaluar harrimin e çelësave.

Çmimi i produktit:

Produkti është vendosur me çmim 4000ALL, duke reflektuar një balancë midis kostos së ulët dhe vlerës për klientin.

Pika kritike:

Pika kritike arrihet pas shitjes së rreth 3 njësive, duke mbuluar investimin fillestar prej 5000 ALL.

Objektivi i shitjeve të produktit:

Objektivi fillestar është shitja e 20-40 njësive dhe zgjerimi gradual në treg përmes partneriteteve.

Çështje të tjera:

Në të ardhmen synojmë të kalojmë nga instalimi në prodhim të plotë dhe të zhvillojmë kompaninë si një brand IoT.

ANEKSI II



Letra e Presidentit:

Si Presidente e NEST, jam krenare të prezantoj Remindy, një zgjidhje inovative e projektuar për të adresuar problemin e zakonshëm të çelësave të humbur ose të harruar. Ky projekt është rezultat i punës në grup, kreativitetit dhe përkushtimit të palodhur nga të gjithë anëtarët e kompanisë sonë.

Gjatë gjithë këtyre muajve, ne kemi punuar së bashku për të transformuar një ide në një produkt funksional, duke kapërcyer sfidat dhe duke mësuar aftësi të vlefshme në sipërmarrje, teknologji dhe bashkëpunim.

Unë besoj se Remindy ka potencial të fortë për zhvillim të ardhshëm dhe jemi të motivuar të vazhdojmë përmirësimin dhe zgjerimin e konceptit tonë në industrinë e shtëpive inteligjente.

Me respekt,
Ejona Kalluci
Presidente i NEST

ANEKSI II



Letra për vullnetarët:

Letër Mirënjohjeje

Dëshirojmë të shprehim mirënjohjen tonë të sinqertë për vullnetarin tanë për mbështetjen dhe udhëzimin e tij të çmuar gjatë gjithë zhvillimit të projektit tonë.

Kontributi i tyre, veçanërisht në aspektet teknike dhe fazat e hershme të testimit, luajti një rol të rëndësishëm në ndihmën tonë për të përmirësuar produktin tonë dhe për ta sjellë idenë tonë në jetë.

Ne e vlerësojmë vërtet kohën, përpjekjet dhe gatishmërinë e tyre për të mbështetur ekipin tonë.

Me respekt,
Ekipi i NEST

STATUTI I SHOQËRISË



THEMELIMI I SHOQËRISË

Në, të nënshkruarit anëtarë dhe vullnetarë, i drejtohem zyrës së Junior Achievement në Shqipëri lidhur me një kërkesë, për të organizuar dhe vënë në veprim programin "Shoqëritë e nxënësve", në përputhje me politikat zyrtare të organizatës Junior Achievement dhe në përputhje me përcaktimet e mëposhtme.

Nenet

Neni I. Anëtarësimi: Anëtarët duhet të zotërojnë të paktën një aksion. Çdo anëtar, i cili mungon në tre mbledhje të njëpasnjëshme do të përjashtohet. Anëtarët mund të përjashtohen me arsye edhe me dy të tretat e votave të bordit. Një anëtar mund të rikthehet me rekomandim të presidentit dhe me shumicë votash të bordit.

Neni II. Aksionarët: Shoqëria zotërohet nga aksionarët. Një aksionar nuk mund të zotërojë më shumë se dy aksione dhe një familje nuk mund të ketë më shumë se tre aksione në shoqëri. Mbledhjet e aksionarëve thirren nga bordi i drejtorëve.

Neni III. Bordi i drejtorëve: Kontrolli i shoqërisë është i bordit të drejtorëve, i cili përbëhet nga anëtarë të shoqërisë. Një kuorum do të përbëhet nga gjysma e bordit. Një shumicë do të vendosë për çdo pyetje.

Neni IV. Menaxhimi: Një ekip menaxhimi i përbërë nga presidenti dhe drejtuesi i çdo departamenti do të zbatojë direktivat e bordit.

Neni V. Kompensimi: Paga minimale do të jetë 50 lekë për orë. Paga minimale për drejtuesit e zgjedhur do të jetë 200 lekë për çdo mbledhje ose 2 200 leke pagë vjetore për 12 javët e kohëzgjatjes në shoqëri. Asnjë anëtar i shoqërisë nuk do të paguhet për mbledhjen e parë. Një komision prej të paktën 10% do të paguhet për shitjet.

Neni VI. Financa: Çeqet duhet të nënshkruhen nga një drejtues dhe të kundërfirmosen nga vullnetari.

Neni VII. Veprimtaria: Shoqëria do të kufizojë veprimtarinë e saj brenda territorit të zyrës vendore të JA dhe do ta përfundojë atë brenda afatit të përcaktuar kohor.

Neni VIII. Produktet dhe veprimtaritë: Produktet dhe veprimtaritë duhet të miratohen nga zyra e Junior Achievement në Shqipëri. Ato do të kenë vlerë të shtuar nga punonjësit e shoqërisë. Prodhimi, montimi dhe përdorimi i produkteve ose i shërbimeve të shoqërisë nuk do të paraqesin rrezik për konsumatorët apo për punonjësit.

Neni IX. Amendime: Këto nene mund të ndryshohen me dy të tretat e votave të bordit të drejtorëve dhe me miratimin e zyrës së Junior Achievement në Shqipëri.

Si një shoqëri Junior Achievement, NEST pranon aktet rregulluese të lartpërmendura.