

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agjencia Zvicerane për Zhvillim
dhe Bashkëpunim SDC



REPUBLIKA E SHQIPËRIE
MINISTRIA E EKONOMISË,
KULTURËS DHE INOVACIONIT



HELVETAS



PARTNERËT SHQIPËRI
PËR NDRYSHIM DHE ZHVILLIM

UDHËZUES

TREGTIA ELEKTRONIKE & PAGESAT
DIGJITALE PËR BIZNESET SHQIPTARE
TË INTERESUARA PËR TË KRIJUAR
HAPËSIRËN E TYRE DIGJITALE



Ky dokument është prodhuar nga RisiAlbania. Risi është një projekt punësimi për të rinjtë i Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim SDC, i zbatuar nga Helvetas dhe Partnerët Shqipëri për Ndryshim dhe Zhvillim. Pikëpamjet dhe konkluzionet e përfshira këtu nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht ato të Qeverisë Zvicerane, as të Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim SDC.

RAST STUDIMOR #1 I PROJEKTIT RISIALBANIA

UDHËZUES

Tregtia elektronike & pagesat digjitale për bizneset shqiptare të interesuara për të krijuar hapësirën e tyre digjitale

Përgatitur nga:

NIALL CONDON

Konsulent i Pavarur




RRETH NESH

RisiAlbania është një projekt inovativ punësimi për të rinjtë, i mbështetur nga Agjencia Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim (SDC) në partneritet me Ministrinë e Ekonomisë, Kulturës dhe Inovacionit, dhe zbatuar nga Helvetas dhe Partnerët Shqipëri për Ndryshim dhe Zhvillim.

RisiAlbania mbështet krijimin e vendeve cilësore të punës në sektorin vendas të Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit (TIK). Projekti synon të transformojë sektorin e TIK-ut në Shqipëri nëpërmjet promovimit të transformimit digjital, përmirësimit të sigurisë kibernetike dhe adoptimit të standardeve përkatëse ndërkombëtare. Kjo do të çonte në krijimin e një tregu pune më konkurrues për të rinjtë. Gjithashtu, kjo përpjekje synon kalimin nga shërbimet bazë në oferta me vlerë të lartë si Transferimi i Teknologjisë së Informacionit (ITO), siguria kibernetike dhe zgjidhjet digjitale, duke forcuar kështu sektorët kyç si tregtia elektronike, financat dhe turizmi.

Një projekt nga Agjencia Zvicerane
për Zhvillim dhe Bashkëpunim SDC

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agjencia Zvicerane për Zhvillim
dhe Bashkëpunim SDC

Në partneritet me:



Zbatuar nga:



HELVETAS



PARTNERËT SHQIPËRI
PËR NDRYSHIM DHE ZHVILLIM

TABELA E PËRMBAJTJES

PJESA I - BAZAT

Çfarë është tregtia elektronike?	1
Çfarë janë pagesat digjitale?	1

PJESA II - REALIZIMI

Çfarë duhet të bëj për të filluar shitjen në internet?	4
Po sa i takon mbrojtjes së konsumatorëve dhe sigurisë kibernetike?....	6

PJESA III - SHOQATA E TREGTISË ELEKTRONIKE NË SHQIPËRI (AECA)

Si e promovon AECA tregtinë elektronike në Shqipëri?	7
Shërbimet mbështetëse të ofruara nga AECA për bizneset vendase ..	8

@risisalbania



ÇFARË ËSHTË TREGTIA ELEKTRONIKE?

Tregtia elektronike është blerja dhe shitja e mallrave dhe shërbimeve nëpërmjet internetit. Siç përcaktohet në këtë udhëzues, këtu mund të përfshihet përdorimi i një faqeje të internetit, i një tregu në internet si Amazon ose mediat sociale për të kryer transaksione në internet. Blerjet me pakicë, çdo gjë nga veshjet e deri te artikujt elektronikë, janë forma më e zakonshme e tregtisë elektronike në nivel global dhe në Shqipëri.

Tabela 1: Tregtia elektronike versus tregtia tradicionale

	TREGTIA ELEKTRONIKE	TREGTIA TRADICIONALE
Mënyra e transaksionit	Kryhet tërësisht përmes internetit.	Përfshin një vendndodhje fizike si për shembull një dyqan, zyrë apo treg.
Aksesueshmëria	E aksesueshme kudo 24/7 me anën e lidhjes në internet.	E kufizuar nga oraret e dyqaneve dhe vendndodhja gjeografike.
Aksesi	Ka potencial për të mbuluar një klientelë globale me kosto relativisht të ulët.	Zakonisht, e kufizuar në tregun lokal ose rajonal.
Kostoja	Zakonisht, kosto më të ulëta fillestare dhe operative për shkak të nevojës më të vogël për personel dhe infrastrukturë fizike.	Investime të konsiderueshme paraprake dhe kosto operacionale për dyqanet fizike, personelin dhe shërbimet komunale.
Ndërveprimi me Klientët	Komunikimi digjital dhe ndërveprimi me klientët.	Ndërveprime ballë për ballë me klientët.

Numri i bizneseve dhe konsumatorëve shqiptarë që kryejnë transaksione në internet po vjen gjithnjë duke u rritur. Në vitin 2023, rreth 40% e popullsisë në Shqipëri kishte bërë të paktën një blerje në internet, ku blerjet më të zakonshme kanë qenë veshmbathjet, ushqimet dhe produktet kozmetike[1].

ÇFARË ËSHTË PAGESA DIGJITALE?

Pagesa digjitale është një transaksion financiar i kryer në mënyrë elektronike duke përdorur një kompjuter ose telefon celular, pa shkëmbyer para në dorë. Pagesat digjitale përdorin rrjetet kompjuterike, internetin dhe pajisjet elektronike si telefonat inteligjentë, tabletët ose kompjuterët për të lehtësuar transferimin e fondeve. Mënyrat e pagesës digjitale përfshijnë portofolin digjital, transfertat bankare në internet dhe transaksionet me kartë krediti ose debiti (shih më poshtë). Pagesat digjitale e bëjnë blerjen në internet të lehtë, të shpejtë dhe të sigurt. Ato iu japin mundësinë konsumatorëve për të bërë blerje të menjëhershme pa patur nevojën e përdorimit të parave fizike (shih më poshtë).

[1] Burimi: Anketa e INSTAT mbi Përdorimin e TIK-ut në Familje dhe nga Individët.

Nëse nuk përdorin pagesat digjitale, bizneset shqiptare që tregtojnë nëpërmjet platformave në internet e kufizojnë aftësinë e tyre për të hyrë në tregjet kombëtare - ku numri i konsumatorëve që përdorin pagesat digjitale dhe që duan të shmangin dorëzimin fizik të pakos dhe shlyerjen me para në dorë është duke u rritur gjithnjë e më shumë - dhe ku konsumatorët në tregjet ndërkombëtare hezitojnë të blejnë nga dyqanet në internet që nuk ofrojnë alternativën e pagesës digjitale.

Tabela 2: Pagesat me para në dorë versus pagesat digjitale

MËNYRA E PAGESËS		ARGUMENTET PRO & KUNDËR
PARA NË DORË	<p><u>Kryerja e Pagesës në momentin e Dorëzimit të Porosisë</u></p> <p>Klientët bëjnë blerjet e tyre në internet dhe paguajnë për to me para në dorë në momentin e dorëzimit të produkteve në derën e tyre.</p>	<p>✔ alternativë e përshtatshme për blerësit që nuk kanë karta krediti apo që nuk mund të kryejnë pagesa digjitale, ose ata që preferojnë të kontrollojnë produktin përpara se të paguajnë</p> <p>✘ risk i lartë për shitësin (për shkak të mospagesës së mundshme); kosto të larta të përpunimit dhe trajtimit të produkteve (veçanërisht në krahasim me opsionet e pagesave digjitale)</p>
PAGESAT DIGJITALE	<p><u>Kartat e Kreditit dhe Debitit</u></p> <p>Mënyra më e pranuar dhe e përdorur gjerësisht e pagesës në tregtinë elektronike, e mundur nga kompanitë Visa, Mastercard dhe American Express.</p>	<p>✔ mënyrë e pranuar gjerësisht; e shpejtë dhe e volitshme</p> <p>✘ tarifat e transaksionit për tregtarët, rreziku i mashtrimit</p>
	<p><u>Transferta Bankare në Internet</u></p> <p>Përfshin hyrjen e klientit në aplikacionin e tyre bankar në internet dhe kryerjen manuale të pagesës.</p>	<p>✔ mënyrë e sigurt dhe e besueshme; e përshtatshme për transaksione të mëdha</p> <p>✘ kërkon që klienti të ketë llogari bankare (të aksesueshme në internet); mund të ketë tarifa të larta për transaksionet</p>
	<p><u>Portofolët Digjitalë</u></p> <p>Shërbime si PayPal, Apple Pay, Google Pay dhe Samsung Pay të cilat bëjnë të mundur që klientët të ruajnë (dhe të paguajnë me) opsione të shumta pagese (përfshirë kartat dhe transfertën bankare)</p>	<p>✔ transaksione të shpejta; të volitshme (telefono dyqanin dhe paguaj me karta të ndryshme); funksionalitete të avancuara të sigurisë</p> <p>✘ varësia nga pajisja celulare; tarifat e transaksionit mund të jenë të larta</p>
	<p><u>Pagesat me Celular</u></p> <p>Metodat specifike të pagesës nëpërmjet celularit, si p.sh. pagesat me kodin QR (shih shembullin e OpenPay).</p>	<p>✔ mënyrë e shpejtë dhe e lehtë; pagesë e menjëhershme; klienti nuk ka nevojë të aksesojë kartën e kreditit/debitit</p> <p>✘ siguria mund të përbëjë problem; kërkon pajisje celulare të përshtatshme dhe akses në internet</p>



96.7 %

e familjeve shqiptare kanë qasje në internet



99.8 %

e individëve qasen në internet përmes celularëve/telefonave inteligjentë

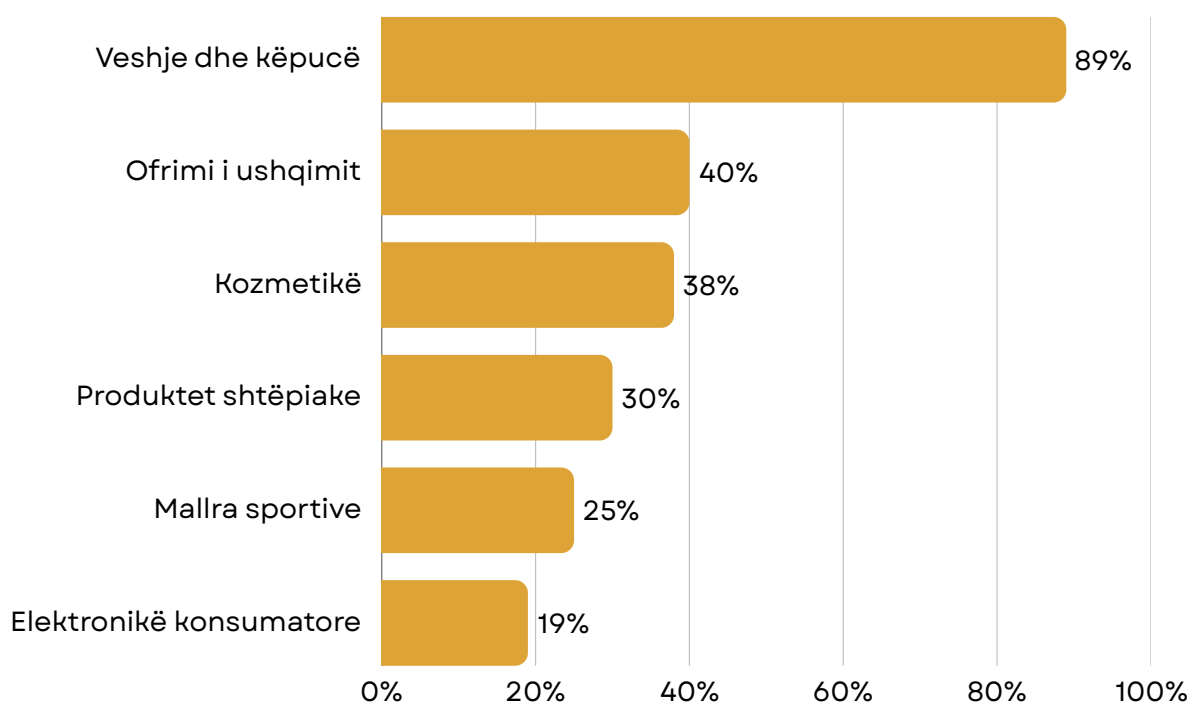


38.5 %

e popullsisë bëri një blerje online në vitin 2023

Burimi: Anketa e INSTAT mbi përdorimin e TIK-ut në familje dhe nga individët

Grafik 1: Blerjet më të njohura online nga konsumatorët shqiptarë në vitin 2023 dhe shitësit lokalë të tregtisë elektronike në Shqipëri



ÇFARË DUHET TË BËJ PËR TË FILLUAR SHITJEN NË INTERNET?

Tabela 3: Hapat për të filluar shitjen në internet

HAPAT	ÇFARË NËNKUPTON KJO?	KUSH MUND TË MË NDIHMOJË PËR TA BËRË KËTË?
1) KONFIGURIMI FILLESTAR I BIZNESIT	<p>Bizneset që nuk janë krijuar ende duhet të kryejnë disa aktivitete paraprake ku përfshihen studimi i tregut dhe zhvillimi i planit të biznesit, si dhe procedurat e regjistrimit dhe fiskalizimit të biznesit.</p>	
2) KONFIGURIMI I DYQANIT NË INTERNET	<p>Zgjidhni kanalën e shitjeve në internet. Këtu mund të përdoret një kanal i vetëm ose një kombinim i kanaleve të shitjeve në internet:</p> <p>Krijoni faqen tuaj të internetit dhe përdoreni atë për të shitur drejtpërdrejt produktin ose shërbimin tuaj. Instrumentet në internet, veçanërisht platformat e tregtisë elektronike si Shopify- https://www.shopify.com/ ofrojnë zgjidhje të gatshme të dyqaneve në internet, duke përfshirë formate dhe tema të para-projektuara të faqeve të internetit, dhe i ndihmojnë bizneset për të krijuar një faqe interneti me pamje profesionale pa pasur nevojë për kompetenca të gjera në aspektin e projektimit.</p> <p>Shisni produktin ose shërbimin tuaj përmes tregjeve në internet, si Amazon dhe eBay, të cilat ofrojnë një mënyrë të shpejtë dhe me kosto relativisht të ulët për bizneset e vogla për të kaluar në tregtimin nëpërmjet internetit. Shumë prej këtyre tregjeve ofrojnë një shërbim të gatshëm dhe miqësor për përdoruesit, duke kombinuar veçoritë bazë si marketimi i integruar i projektit me veçori më të avancuara si përpunimi i pagesave digjitale dhe menaxhimi i logjistikës.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AECA - https://aeca.al/, shoqata shqiptare e tregtisë elektronike, ofron këshilla për të mbështetur bizneset vendase të interesuara për të tregtuar në internet (shih seksionin vijues më poshtë për më shumë detaje). <p>Gjithashtu, AECA mund të lidhë bizneset me ofruesit lokalë të shërbimeve mbështetëse për tregtinë elektronike si: Evolve Studio Albania - https://evolve.al/ dhe DM Consulting-https://dm-consulting.biz/</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tregjet ndërkombëtare të tregtisë elektronike që përdoren rregullisht nga konsumatorët shqiptarë përfshijnë: Amazon - https://sell.amazon.co.com/build-an-online-store, AliExpress - https://www.aliexpress.com/ <p>Sidoqoftë, ky funksionalitet për bizneset me seli në Shqipëri ose që synojnë të shesin në Shqipëri është shpesh i kufizuar në këto platforma. Amazon, për shembull, nuk ofron shërbim në gjuhën shqipe dhe nuk lejon kryerjen e pagesave në lekë.</p>

	<p>Shisni produktin ose shërbimin tuaj përmes mediave sociale – platforma të tilla si Facebook, Instagram dhe WhatsApp mund të përdoren jo vetëm për të informuar në lidhje me produktin/shërbimin tuaj, por edhe për t'u shitur drejtpërdrejt tek klientët (mënyra e pagesës zakonisht është me para në dorë në momentin e dorëzimit të porosisë, megjithëse këto platforma nuk ofrojnë mundësinë e pagesës në mënyrë digjitale).</p> <p>Përgatisni listat e produkteve/shërbimeve krijoni lista të detajuara të produkteve me imazhe cilësore, përshkrime dhe informacion për çmimet. Platformat dhe tregjet e tregtisë elektronike kanë funksionalitete të integruara që e bëjnë këtë proces të shpejtë dhe të lehtë.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Shopify - https://www.shopify.com/, • WooCommerce - https://woocommerce.com • PrestaShop - https://prestashop.com/ <p>janë platforma ndërkombëtare të cilat ofrojnë zgjidhje të gatshme të dyqaneve në internet.</p> <p>Përsëri, funksionaliteti i ofruar për bizneset shqiptare mund të jetë i kufizuar, pak ose aspak funksional në gjuhën shqipe.</p>
<p>3) KONFIGURIMI I PAGESAVE NË INTERNET</p>	<p>Vendosni për mënyrën e preferuar të pagesës zgjidhni midis pagesës me para në dorë dhe alternativave të ndryshme të pagesave digjitale të përshkruara më sipër. Këtu mund të përdoret një mënyrë pagese ose një kombinim i mënyrave të ndryshme të pagesës. PAGESA me anën e pajisjes celulare është një alternativë e mirë në Shqipëri, ku shumica e popullsisë tani përdor telefonat inteligjentë për të hyrë në internet dhe për të bërë blerje online.</p> <p>Zgjidhni një ofrues të përpunimit të pagesave digjitale përpunimi i pagesave në internet nënkupton ndjekjen e hapave të nevojshëm për transferimin e fondeve, në mënyrë të sigurt dhe të mbrojtur, nga llogaria bankare e klientit në llogarinë bankare të biznesit gjatë kryerjes së një transaksioni në internet. Përpunuesi i pagesave është një ofrues shërbimi që e mundëson këtë proces, duke e bërë kështu më të lehtë për bizneset integrimin e pagesave elektronike në dyqanet e tyre në internet dhe duke reduktuar frikën e klientëve në lidhje me ndonjë mashtrim të mundshëm.</p> <p>Hapni llogari bankare tregtare: llogaria e hapur nga dyqani i tregtisë elektronike ku fondet do të merren pasi të jenë përpunuar (zakonisht kjo kërkohet në rastin e pagesave në internet të kryera me kartë).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Përpunuesit kryesorë ndërkombëtarë të pagesave në internet përfshijnë: <p>Stripe - https://stripe.com/, PayPal - https://www.paypal.com/ & Square - https://squareup.com/ shoqëruar me tarifa shtesë për transaksionet e kryera.</p> <p>Shërbimet e këtyre bizneseve janë të aksesueshme për bizneset dhe konsumatorët shqiptarë, por funksionaliteti që ato ofrojnë për tregun shqiptar mund të jetë i kufizuar. Për shembull, PayPal nuk përpunon lekët shqiptarë – gjithsesi, bizneset mund të kryejnë dhe marrin pagesa përmes PayPal, por ato duhet të konvertohen (zakonisht nga USD ose EUR) në lekë, duke shkaktuar tarifa shtesë të transaksionit.</p> <p>Në Shqipëri kanë filluar të shfaqen disa ofrues lokalë të shërbimeve të lidhura me pagesat digjitale, të cilët ofrojnë zgjidhje të posaçme për bizneset shqiptare që tregtojnë në internet, ndër të cilët mund të përmendim:</p> <p>OpenPay - (https://openpay.al/), EasyPay - (https://easypay.al/), Rpay - (https://pokpay.io/), Paysera Albania - (https://www.paysera.al).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Të gjitha bankat lokale ofrojnë llogari tregtare.

	<p>Sigurohuni që të keni certifikatën SSL: certifikata SSL (Secure Sockets Layer) vërteton identitetin e një faqeje interneti, kodon të dhënat që përdor ajo, duke bërë të mundur kryerjen e transaksioneve të sigurta dhe duke garantuar besimin e përdoruesit.</p> <p>Zakonisht certifikatat SSL për bizneset në internet menaxhohen nga platformat e tregtisë elektronike si Shopify, gjë që e lehtëson punën e bizneseve për të siguruar faqet e tyre të internetit pa pasur nevojë të menaxhojnë vetë detajet teknike.</p>	
<p>4) KONFIGURONI SISTEMIN E MENAXHIMIT TË POROSIVE</p>	<p>Konfiguroni sistemin e inventarizimit: sistemi i menaxhimit të inventarit gjurmon nivelet e stokut dhe porosinë e menaxhuara.</p> <p>Përsëri, shumica e platformave të tregtisë elektronike e kanë këtë funksionalitet të integruar në platformat e tyre duke e bërë të shpejtë dhe të lehtë për një biznes gjurmimin dhe menaxhimin e niveleve të stokut.</p> <p>Përcaktoni procesin e transportit dhe logjistikën e porosive: procesi i garantimit të shpërndarjes së produkteve në mënyrë efikase dhe të kënaqshme për klientët, i cili përfshin gjithçka, nga marrja dhe përpunimi i porosive, deri te transporti dhe menaxhimi i kthimeve.</p> <p>Shumica e bizneseve të tregtisë elektronike përdorin operatorë postarë ose korrierë të tretë për të menaxhuar dërgesat dhe kthimet.</p>	<p>• Ofruesit e shërbimeve të shpërndarjes së dërgesave/porosive në Shqipëri përfshijnë;</p> <p>Adex - https://adex.al/,</p> <p>Albania Courier - https://albiancourier.al/,</p> <p>Bipex - https://bipex.co/,</p> <p>DHL Albania- https://www.dhl.com/al/,</p> <p>FedEx Albania - https://www.fedex.com/en-al/,</p> <p>GED - https://globalexpress.al/,</p> <p>IntexCourier - https://www.intexcourier.al/,</p> <p>Posta THT - https://tntexpress.al/home/,</p> <p>Ultra -https://u-cep.com/ dhe</p> <p>UPS- https://www.ups.com/al</p>

PO SA I TAKON MBROJTJES SË KONSUMATORËVE DHE SIGURISË KIBERNETIKE?

Shih rastin studimor/udhëzuesin për sigurinë kibernetike.

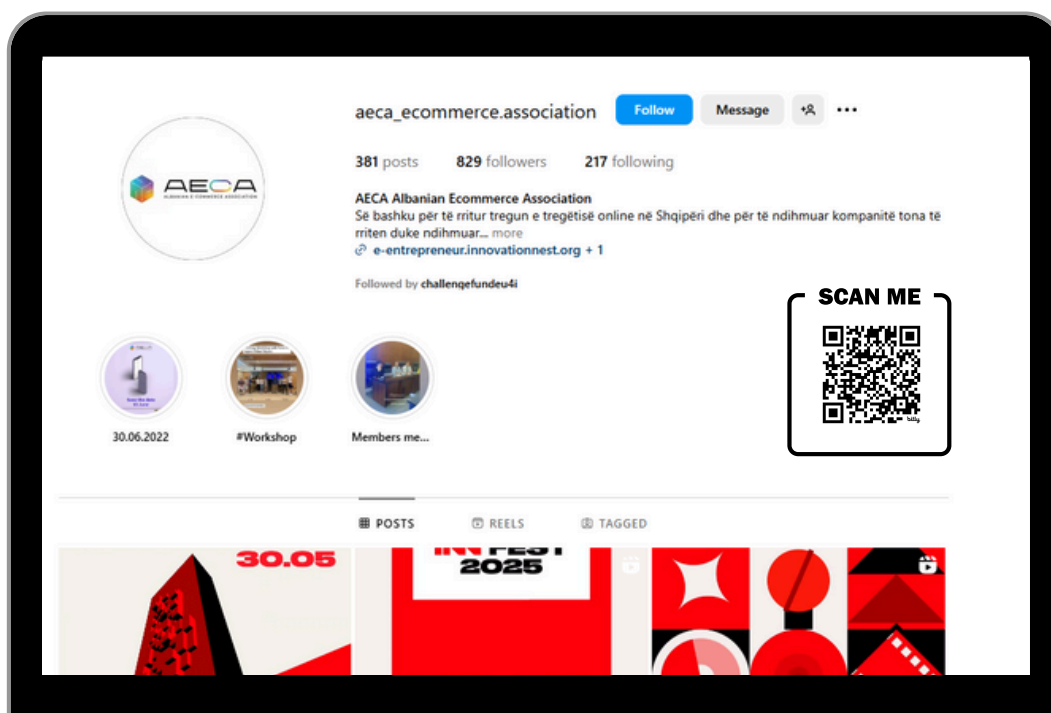


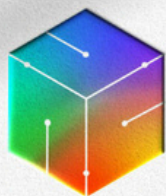
PJESA III - SHOQATA SHQIPTARE E TREGTISË ELEKTRONIKE (AECA)

SI E PROMOSON AECA TREGTINË ELEKTRONIKE NË SHQIPËRI?

- **Ndërgjegjësimi Publik dhe Përfaqësimi i Industrisë:** AECA ruan praninë aktive në mediat sociale, përfshihet çdo muaj në dalje mediatike dhe merr pjesë në aktivitetet kryesore të industrisë për të promovuar rritjen e sektorit.
- **Ndarja e Njohurive dhe Mbështetja e Biznesit:** AECA ndan në mënyrë të vazhdueshme me bizneset dhe politikëbërësit informacion në lidhje me tendencat dhe praktikat më të mira për të nxitur një mjedis më mbështetës ndaj tregtisë elektronike.
- **Integrimi Rajonal dhe Avokimi i Politikave:** Si pjesë e Aleancës Ballkanike të Tregtisë Elektronike (BECA), AECA bashkëpunon me homologët në rajon për të adresuar sfidat e përbashkëta dhe për të nxitur përafrimin rregullator që përmirëson tregtinë elektronike ndërkufitare.
- **Bashkëpunimi Publik-Privat:** AECA ka nënshkruar një Plan Veprimi me Qeverinë Shqiptare (2024-2027) për të shmangur barrierat në rrugën për rritjen e mëtejshme të tregtisë elektronike në Shqipëri, duke përfshirë pagesat digjitale, logjistikën dhe përmirësimet rregullatore.
- **Përafrimi me Tregun Digjital të CEFTA-s dhe BE-së:** AECA përkrah përpjekjet e parashikuara në Vendimin e Komisionit të Përbashkët të Marrëveshjes për Tregtinë e Lirë në Evropën Qendrore (CEFTA) në lidhje me mbështetjen e tregtisë elektronike për të harmonizuar politikat e tregtisë digjitale në të gjithë rajonin.

AECA në Instagram





AECA
ALBANIAN E-COMMERCE ASSOCIATION

→ aeca.al/historiku-trustmark/



AECA
ALBANIAN E-COMMERCE ASSOCIATION

[Home](#) [Rreth nesh](#) [Anëtarët](#) [Bashkëpunëtorë](#) [Trustmark](#) [Events](#) [Publikime](#) [Kontakte](#) [Insights](#)

PROCESI I PAJISJES ME TRUSTMARK

Kush mund të pajiset me Vulën Digjitale Trustmark

Cdo biznes që ushtron aktivitetin në Republikën e Shqipërisë dhe që realizon një pjesë ose të gjithë aktivitetin e tij të shitjes së mallrave dhe/ose shërbimeve duke përdorur internetin dhe mundësitë që ofron ambjenti elektronik, ka të drejtën të aplikojë pranë AECA për t'u pakisur me Vulën Digjitale të Besimit të Konsumatorit Trustmark.

Aplikimi

Aplikimi për t'u pajisur me Vulën Digjitale Trustmark realizohet nga biznesi Aplikant pranë AECA nëpërmjet:

- ✓ Faqes së internetit të dedikuar
- ✓ Emailit të posaçëm
- ✓ Me shkresë zyrtare.

Pagesa

- ✓ Pagesa bëhet nga Aplikanti në mënyrën e përcaktuar nga AECA
- ✓ Pagesa bëhet nga aplikanti në formë elektronike (xhirim mes llogarive)
- ✓ Cilido qoftë rezultati i testimit, AECA nuk e rimburson pagesën.

Kostoja

AECA nuk diskriminon asnjë subjekt që ushtron aktivitetin në sektorin e tregtisë online dhe që shpreh dëshirën për t'u pajisur me Vulën Digjitale të Besimit të Konsumatorit Trustmark. AECA rezervon të drejtën që për anëtarët e saj të aplikojë vetëm koston e procesit.

Shërbimi i Ofruar nga AECA	Anëtarët e AECA kosto*	Jo-Anëtarët kosto*
Çertifikimi për herë të 1-rë**	50 EUR	200 EUR
Ri-Çertifikimi në vijimësi	50 EUR	100 EUR

*Kostot janë për një periudhë vlefshmërie 1 vjeçare. **Nëse për Aplikantin nuk është emetuar një Vulë Digjitale Trustmark për 2 vite të njëpasnjëshme, atëherë aplikimi do të konsiderohet si Çertifikim për herë të 1-rë. Humbja e anëtarësisë, nëse nuk shoqërohet me mos vazhdim të procesit të pajisjes me Trustmark, konsiderohet Ri-Çertifikim në vijimësi.

Dëshironi të pajiseni me Vulën Digjitale TRUSTMARK?

Apliko

SHËRBIMET MBËSHTETËSE TË OFRUARA NGA AECA PËR BIZNESET LOKALE

- **Vlerësimi i Gatishmërisë së Biznesit:** Nëpërmjet një instrumenti të përgatitur në bashkëpunim me projektin RisiAlbania, AECA vlerëson kompanitë e interesuara për të tregtuar në internet dhe ofron rekomandime të posaçme për të përmirësuar praninë e tyre digjitale.
- **Prezantimet Strategjike:** AECA lidh bizneset lokale me ofruesit e shërbimeve të cilët mund t'i ndihmojnë për të zhvilluar aftësitë e tyre në fushën e tregtisë elektronike, veçanërisht ato që ofrojnë shërbime që kanë të bëjnë me logjistikën, pagesat dhe marketimin digjital.
- **Tryeza të Rrumbullakëta dhe Platforma Avokimi:** AECA angazhon bizneset në diskutime me politikëbërësit për të garantuar pasqyrimin e nevojave të tyre në peizazhin rregullator në evolucion të vazhdueshëm.
- **Ngritja e Kapaciteteve dhe Rritja e Besimit:** AECA promovon iniciativat për forcimin e besimit, duke përfshirë programin rajonal Trustmark (shih më poshtë), për të garantuar mbrojtjen e konsumatorëve dhe rritjen e besimit të tyre për transaksionet e kryera në internet.

Programi Trustmark i AECA-s



Vula Digjitale Trustmark emetuar nga AECA

Vula digjitale e Besimit të Konsumatorit Trustmark nuk është thjesht një simbol. Ajo është një premtim, një angazhim ndaj klientëve të tu.

Duke shfaqur me krenari vulën digjitale Trustmark:

- komunikon një mesazh të qartë për seriozitetin, sigurinë dhe cilësinë e produkteve/shërbimeve që shet online;
- tregon që platforma jote është një vend i sigurt ku të blesh, që është një mjedis ku besimi ndërtohet mbi themele të forta të transparencës dhe besueshmërisë

