

O‘zbekistonda repetitorlik markazi biznes-rejasi

1. Bozor tahlili

2025-yilda O‘zbekistonda ta’lim xizmatlari bozori barqaror o‘shib bormoqda. Bunga maktab o‘quvchilari va talabalar sonining oshishi, yangi fanlar va tillar joriy etilishi, sifatli imtihon tayyorlovlariga talab hamda onlayn ta’limning ommalashuvi sabab bo‘lmoqda.

Bozor xususiyatlari:

- Talab nafaqat maktab o‘quvchilari (imtihonlar, olimpiadalar) balki kattalar (til kurslari, qayta tayyorlash) orasida ham mavjud.
- Onlayn formatlar rivojlanmoqda, biroq oflayn markazlar ham dolzarb.
- Raqobat yuqori: xususiy markazlar, individual repetitorlar, onlayn platformalar.

2. Markaz formati va xizmatlar

- Imtihon tayyorlovi (DTM, IELTS, SAT)
- Maktab fanlari: matematika, fizika, kimyo, tillar
- Til kurslari: ingliz, koreys, xitoy, nemis
- Individual va guruh mashg‘ulotlari
- Onlayn kurslar, vebinarlar
- Soft skills bo‘yicha master-klasslar, treninglar

Mashg‘ulot formati:

- Individual darslar
- Guruh darslari (10 nafargacha)
- Zoom yoki Google Meet orqali onlayn mashg‘ulotlar

3. Maqsadli auditoriya

Maktab o‘quvchilari, abituriyentlar, talabalar, kattalar, shuningdek, bolalariga sarmoya qilmoqchi bo‘lgan ota-onalar.

4. Ro‘yxatdan o‘tish va yuridik jihatlar

Markazni MChJ yoki YATT sifatida ro‘yxatdan o‘tkazish mumkin. Davlat sertifikatlari beriladigan kurslar uchun litsenziya kerak. YATT uchun soliq — 4%, MChJ uchun — 7%. Gigiyena va yong‘inga qarshi talablarga rioya qilish shart.

5. Binolar va jihozlar

80–120 m² joy, maktablar yonida bo‘lsa yaxshi.

Talab qilinadi: auditoriyalar, individual xonalar, kutish zonasi, partalar, stullar, interaktiv doskalar, kompyuterlar, proyektor, Wi-Fi. CRM tizimi tavsiya qilinadi.

6. Xodimlar

Direktor, administrator, metodist, 5–8 o‘qituvchi, buxgalter (autsource), shuningdek onlayn mutaxassislar. Xodimlarni rivojlantirishga e‘tibor qaratish muhim.

7. Moliyaviy rejasi

- Start xarajatlari: ~\$9,000 (ro‘yxatga olish, ta‘mirlash, jihozlar, sayt, reklama)
- Oylik xarajatlar: \$4,000–5,000 (ijara, ish haqi, reklama, kommunal xizmatlar)
- O‘rtacha kurs narxi: \$60–100/oy
- Kutilayotgan mijozlar soni: 50–80
- Oylik tushum: \$3,000–8,000
- Loyihaning o‘zini oqlashi: 8–12 oy

8. Marketing va targ‘ibot

Sayt, Instagram, Telegram, TikTok sahifalari, onlayn reklama, maktab va universitetlar bilan hamkorlik. Samarali vositalar: bepul sinov darslari, yangi mijozlar uchun chegirmalar, sodiqlik dasturlari.

9. Xatarlar va yechimlar

Raqobat, mavsumiylik, kadrlar tanqisligi, qonunchilikdagi o‘zgarishlar. Yechim: noyob dasturlar yaratish, moslashuvchan formatlar, yozgi intensivlar, xodimlar uchun bonuslar, bozor monitoringi.

10. Kelajak va trendlar

Onlayn va gibrid ta‘limga talab ortmoqda, yangi fanlar va tillar kiritilmoqda, davlat ta‘lim startaplarini qo‘llab-quvvatlamqda. O‘z metodikasiga ega markazlar filial va franshiza ochish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

Xulosa

2025-yilda O‘zbekistonda repetitorlik markazi ochish istiqbolli va tez o‘zini oqlovchi loyiha. Sifatli ta‘lim, moslashuvchan formatlar, kuchli marketing va ta‘limdagi yangiliklarga moslashish muvaffaqiyat garovidir.

☐ **Azma Finance mutaxassislari bilan maslahatlashing va biznesingizni xatosiz boshlang!**