



Sizning shaxsiy onlayn-buhgalteringiz

## **Azma Finance'dan IT startapi biznes-rejasi**

### **1. Qisqacha tavsif va g'oya**

Biz trenddagi tovarlarni tez sotib olish va sotish imkonini beruvchi onlayn platforma yoki mobil ilova yaratmoqdamiz. Asosiy farq - sun'iy intellekt elementlaridan foydalanish: foydalanuvchilar qiziqishlariga mos tovarlarni avtomatik tanlash, ijtimoiy tarmoqlar bilan integratsiya, talabni tezkor tahlil qilish va dinamik narxlash. Bu yechim xaridorlarga haqiqatan xohlagan narsalarini olishga, sotuvchilarga esa o'z savdolarini tezda yo'lga qo'yishga yordam beradi.

### **2. Muammo va yechim**

**Muammo:**

Bugungi kunda xaridorlar dolzarb va zamonaviy tovarlarni izlashga juda ko'p vaqt sarflaydilar, sotuvchilar esa ko'pincha trendlarga ulgura olmaydilar. Moda va talabning tez o'zgarishi juda moslashuvchan tizimni talab qiladi.

**Yechim:**

Avtomatik ravishda trendlarni tahlil qiladigan (TikTok, Instagram, Google Trends orqali) yangi platforma foydalanuvchiga qiziqarli tovarlarni taklif qiladi va sotuvchilarga tezda savdo va reklamani boshlash uchun tayyor vositalarni beradi.

### **3. Bozor tahlili**

Maqsadli auditoriya - 16-35 yoshli, tezlik, qulaylik va o'ziga xoslikni qadrlaydigan ijtimoiy tarmoqlarning faol foydalanuvchilari. Boshqa tomondan, bu onlayn savdoni kengaytirish uchun platformalar kerak bo'lgan kichik va o'rta biznesdir. Asosiy raqobatchilar - yirik marketpleyslar, Instagram-do'konlar, mahalliy e-tijorat loyihalari, ammo startap shaxsiylashtirish, tezkorlik va texnologiyalar hisobiga g'alaba qozonish imkoniyatiga ega. Bozorning asosiy tendensiyalari orasida tezkor yetkazib berish, ijtimoiy tarmoqlar bilan integratsiya va mobil xaridlar mavjud.

### **4. Mahsulot va noyob afzalliklar**

Ushbu mahsulot bir vaqtning o'zida bir nechta raqobatbardosh ustunliklarni ta'minlaydi.

Birinchidan, sun'iy intellekt va trendlarni tahlil qilish orqali tovarlarni aqlli tanlash.

Ikkinchidan, ijtimoiy tarmoqlar bilan yaqin integratsiya, bu reklama va sotuvni darhol boshlash imkonini beradi. Uchinchidan, talab va taklifni hisobga oluvchi dinamik narxlash.

Va nihoyat, sotuvchilarning oddiy ulanishi va logistikani avtomatlashtirish platformani B2C va B2B uchun maksimal darajada qulay qiladi.

### **5. Monetizatsiya**

Daromad modeli uchta manbaga asoslanadi:

- har bir sotuvdan olinadigan komissiya (o'rtacha 5-10%),
- sotuvchilar uchun pulli obunalar (kengaytirilgan funksional va tahlil bilan),
- platforma ichida mahsulotlarni reklama qilish va ilgari surish.

### **6. Marketing strategiyasi**

Foydalanuvchilarni jalb qilish uchun TikTok va Instagramda virusli kampaniyalar, shuningdek, blogerlar bilan hamkorlikdan foydalaniladi. Reklamaning asosiy vositasi



## Sizning shaxsiy onlayn-buhgalteringiz

to'plangan ma'lumotlarga asoslangan qiziqishlar bo'yicha targetingdir. Mijozlarni saqlab qolish uchun xaridorlar va sotuvchilar uchun sodiqlik dasturlari, shuningdek, maxsus aksiyalar va bonuslar ishga tushiriladi.

### 7. Tashkiliy tuzilma

Startap jamoasi ta'asischi (CEO), texnik direktor (CTO), marketolog yoki PR menejeri, sotuvchilar bilan ishlash menejeri va qo'llab-quvvatlash xizmatidan iborat. Ehtimol, boshida funksiyalarning bir qismi bir kishi tomonidan bajariladi, ammo loyiha o'sishi bilan jamoa kengayishi kerak.

### 8. Moliyaviy reja

Loyihani bazaviy formatda (MVP) ishga tushirish uchun taxminan 20 000 dollar kerak bo'ladi. Xarajatlarning asosiy moddolari: mahsulotning minimal ishchi versiyasini ishlab chiqish (taxminan 10 000 dollar), marketing (taxminan 5 000 dollar), operatsion xarajatlar (taxminan 2 000 dollar) va qo'llab-quvvatlanadigan ishga tushirish (taxminan 3 000 dollar). Kelgusida masshtablash uchun qo'shimcha investitsiyalar rejalashtirilmoqda.

### 9. Xatarlar va ularni bartaraf etish yo'llari

Asosiy xatarlar: zaif talab, yuqori raqobat, texnik nosozliklar. Yechimlar:

- bozorni doimiy tahlil qilish va assortimentni tezda yangilash,
- sun'iy intellektga asoslangan noyob funksionallik va shaxsiylashtirish,
- xaxira serverlar va 24/7 yo'lga qo'yilgan qo'llab-quvvatlash tizimi.

### 10. O'sish va kengayish

Rivojlanishning keyingi bosqichlarida loyiha yangi bozorlarga (masalan, MDH yoki Yevropaga) chiqishi, yangi mahsulot toifalarini qo'shishi va AR/VR yordamida sinab ko'rish yoki ovozli yordamchilar kabi yanada ilg'or texnologiyalarni joriy etishi mumkin.

Kengaytirish, shuningdek, yangi sotuvchilarni jalb qilish, franshizani rivojlantirish yoki alohida B2B segmentini ishga tushirishni o'z ichiga oladi.

Orzuvingizdagi IT-startapni ishga tushirishni xohlaysizmi?

Azma Finance bilan siz hamma narsani bir joyda olasiz: biznesni ro'yxatdan o'tkazish, soliqlarni topshirish va investorlarga tayyorgarlik ko'rish!

[Ariza qoldiring!](#)