



Sizning shaxsiy onlayn-buhgalteringiz

## **Azma Finance'dan trenddagi tovarlarni sotish bo'yicha biznes-reja**

Loyiha bozordagi eng mashhur va trenddagi tovarlarni - gadjetlar, uy va avtomobil aksessuarlari, fitnes mahsulotlari, kosmetik yangiliklar, mavsumiy xitlarni sotadigan onlayn-do'kon yaratishni ko'zda tutadi. Asosiy g'oya - TikTok, Instagram va boshqa ijtimoiy tarmoqlardagi yangi trendlarni tezda ilg'ab olish va talab eng yuqori bo'lgan paytda ularni darhol sotuvga chiqarishdan iborat. Maqsadli auditoriya - g'ayrioddiy, ajoyib mahsulotlarni yoqtiradigan va hissiy qiymat uchun pul to'lashga tayyor bo'lgan yoshlar va ijtimoiy tarmoqlarning faol foydalanuvchilaridir.

### **2. Bozor tahlili**

O'zbekistonda onlayn savdo bozori shiddat bilan o'sib bormoqda: elektron to'lovlar, onlayn do'konlar, yetkazib berish xizmatlaridan foydalanuvchilar soni yil sayin ko'paymoqda. 2025-yilda ayniqsa go'zallik, fitnes, salomatlik, texnologik aksessuarlar va uy-ro'zg'or buyumlari segmentlari dolzarb bo'ladi. 16-35 yoshdagi yoshlar ijtimoiy tarmoqlardagi tendensiyalarni faol kuzatib boradilar, shuning uchun talabga tez moslasha oladigan va eng so'nggi yangiliklarni taklif qila oladigan biznes ulkan salohiyatga ega. Mamlakatda allaqachon Wildberries kabi yirik o'yinchilar faoliyat yuritmoqda, ammo kichik, egiluvchan onlayn do'konlarda tezlik va ijodkorlik tufayli muvaffaqiyatga erishish imkoniyati bor.

### **3. Assortiment va yetkazib berish**

Assortiment "hozir xit" tamoyili asosida shakllantiriladi. Bunga xona uchun LED tasmalar, mini namlagichlar, aqlli soatlar, fitnes bilaguzuklari, massaj vositalari, telefon aksessuarlari, avtoushlagichlar, noodatiy oshxona gadjetlari, yuz niqoblari, dekorativ yopinchiqlar va boshqalar kirishi mumkin. Yetkazib berishning asosiy manbalari - Xitoyning yirik AliExpress va Alibaba platformalari (talabni tezkor sinovdan o'tkazish uchun), shuningdek, yetkazib berish muddatlarini qisqartirishga imkon beradigan mahalliy ulgurji sotuvchilardir. Keyingi bosqichlarda, biznes jadal rivojlangach, ishlab chiqaruvchilar bilan to'g'ridan-to'g'ri ishlash mumkin, bu esa narx va mahsulotning o'ziga xosligi bo'yicha yaxshiroq shartlarni ta'minlaydi.

### **4. Ish shakli**

Barcha sotuvlar onlayn tarzda amalga oshiriladi. Mijozlarni jalb qilishning asosiy kanallari - Instagram va TikTok (sharhlar, fikrlar, video namoyishlar ham shu yerda joylashtiriladi), shuningdek, aksiyalar va doimiy auditoriya uchun Telegram kanalidir. Xaridorlarni yo'qotmaslik uchun Shopify, Tilda yoki InSales asosidagi sodda onlayn do'konni ulash kerak, u yerda xaridorlar darhol buyurtma berishlari mumkin. Click yoki Payme orqali qulay va tezkor to'lovni, shuningdek, kuryer, o'zingiz olib ketish yoki postmatlar orqali qulay yetkazib berishni ta'minlash muhimdir.

### **5. Moliyaviy model**

Bunday loyihani ishga tushirish uchun taxminan 4000-5000 dollarlik boshlang'ich mablag' kerak bo'ladi. Asosiy xarajat moddalari: dastlabki tovar xaridi, sayt yoki vitrina yaratish,



## Sizning shaxsiy onlayn-buhgalteringiz

reklamani ishga tushirish, talabni sinovdan o'tkazish, qadoqlash va logistika. Dastlabki bosqichda oyiga 200-300 ta mahsulot sotilishi, o'rtacha chek 20-30 dollar bo'lishi taxmin qilinmoqda, bu oyiga 5000 dollardan 9000 dollargacha aylanmani beradi. Barcha xarajatlardan keyingi sof foyda 2000-3000 dollar atrofida bo'ladi. Bu biznes tez foyda keltirishi bilan ajralib turadi - to'g'ri ishlaganda 3-4 oy ichida ijobiy natijaga erishish mumkin.

### 6. Yuridik va soliq masalalari

Maqbul tashkiliy-huquqiy shakl - YaTT (yakka tartibdagi tadbirkor) yoki MCHJ. YaTT ishni boshlash uchun mos keladi va soddalashtirilgan soliqni to'lash imkonini beradi - aylanmaning taxminan 4 foizi. MCHJ yirik savdo kanallarini ulash, biznes-mijozlar bilan ishlash va kengayish imkoniyatini beradi. Muhim jihat - kuryerlik xizmatlari va onlayn to'lovlar bilan ishlash: xavfni kamaytirish va nizoli vaziyatlarda o'zini himoya qilish uchun darhol rasmiy shartnomalar tuzgan ma'qul.

### 7. Targ'ibot va marketing

Bu biznesning muvaffaqiyati marketing strategiyasining qanchalik yorqin va to'g'ri tuzilganligiga bog'liq. Birinchi bosqichda vizual kontentga e'tibor qaratiladi - video sharhlar, qadoqdan chiqarish, ishonch uyg'otadigan mijozlarning jonli sharhlari. Reklama Instagram va TikTok hamda mahalliy blogerlar bilan hamkorlik orqali yo'lga qo'yiladi. Telegram-kanalda aksiyalar, yutuqli o'yinlar, chegirmalar va yangiliklar sharhlari joylashtiriladi, bu esa doimiy auditoriyani saqlab qolishga yordam beradi. Kontent-marketing muhim qism hisoblanadi: foydali qo'llanmalar va nazorat ro'yxatlari, mahsulotlarni tanlash bo'yicha maslahatlar, mijozlarning muvaffaqiyat tarixi.

### 8. Xatarlar va ularni kamaytirish yo'llari

Asosiy xavflarga trenddagi tovarga talabning tez pasayishi (shuning uchun assortimentni doimiy ravishda yangilab turish kerak), yetkazib berishning kechikishi (bir nechta yetkazib beruvchilar bilan ishlash tavsiya etiladi), yuqori raqobat (xizmat ko'rsatish sifati, chiroyli qadoqlash, bonuslar, tez yetkazib berishga urg'u berish orqali hal qilinadi) kiradi. Yana bir xavf - tig'iz oylarda jamoaning haddan tashqari band bo'lishi; bunga yo'l qo'ymaslik uchun vazifalarni outsorsing qilishni oldindan yo'lga qo'yish va vaqtinchalik yordamchilar to'plamini tayyorlash kerak.

### 9. Istiqbollari va rivojlanishi

Muvaffaqiyatli ishga tushirilgandan so'ng, do'kon assortimentni kengaytirishi, o'z tovar brendini ishga tushirishi (masalan, mashhur pozitsiya asosida xususiy yorliq), savdo markazida oflayn nuqta yoki vaqtinchalik do'kon ochishi mumkin. Kelajakda - boshqa mintaqalarga yoki hatto qo'shni mamlakatlarga kengayish, shuningdek, franshizani rivojlantirish yoki yetkazib beruvchilar uchun onlayn bozor yaratish rejalashtirilgan.

### Xulosa

Trenddagi tovarlarni sotish biznesi - bu tadbirkordan tezkor fikrlash, moslashuvchanlik va bozorni his qilish qobiliyatini talab qiladigan dinamik, yuqori daromadli loyihadir.

Trend tovarlarini sotishni boshlamoqchimisiz? Azma Finance bilan ishni boshlang!

[Ariza qoldiring!](#)