

# O'zbekistonda event-agentlik ochish bo'yicha biznes-reja (2025)

## 1. Bozor va tendensiyalar

2025-yilga kelib, O'zbekistonda event-xizmatlari bozori faol o'sish va transformatsiya bosqichida. Korporativ faollikning oshishi, xususiylar bayramlarga talabning ortishi, raqamli infratuzilmaning rivojlanishi va xalqaro investitsiyalar uchun mamlakat ochiqqligi zamonaviy, kreativ va daromadli event-agentlikni ishga tushirish uchun noyob sharoit yaratmoqda. Hozir ushbu bozorga kirgan tadbirkor aniq pozitsiyalanish, moslashuvchan strategiya va professional operatsion hamda moliyaviy yondashuv bilan kuchli o'rinni egallashi mumkin.

## 2. Bozor hajmi va tendensiyalar

2025-yilning dastlabki ikki oyida xizmatlar bozori hajmi 136 trln so'mga yetib, 2024-yilga nisbatan 12,2% o'sdi. Event-xizmatlari IT va fintech'dan keyin eng tez rivojlanayotgan uchlikka kiradi. O'sish omillari:

- korporativ buyurtmachilar sonining ortishi (85% kompaniyalar kengayish rejasini bildirgan),
- xususiylar to'ylarga qaytish (Toshkentda o'rtacha to'y byudjeti \$2,000 dan yuqori),
- xalqaro ko'rgazmalar va forumlar o'tkazilishi (Digital Uzbekistan, E-commerce Central Asia).

Bozorda katta tajribaga ega agentliklar (SEVENTEAM EVENTS, Master Event) va kichik frilanser jamoalari faoliyat yuritmoqda. Ammo texnologik va mijozga yo'naltirilgan tizimli o'yinchilarning yetishmasligi "aqlli agentlik" modelini joriy etish uchun imkon yaratadi: avtomatlashtirilgan jarayonlar, raqamli marketing, oldindan to'lovlar, moslashuvchan xizmat paketlari.

## 3. Yuridik model va soliqlar

Ideal huquqiy shakl — MChJ. Bu yirik mijozlar (B2B va davlat buyurtmalari) bilan ishlash, soddalashtirilgan hisobot va bank mahsulotlariga kirish imkonini beradi. Ro'yxatdan o'tish muddati — 5–7 ish kuni. Xarajatlar: taxminan \$300.

### Soliq yuki:

- QQS — 12% (yillik aylanma 1 mlrd so'mdan ohsa),
- Foyda solig'i — 7,5% (kichik biznes), 15% (standart),
- Ijtimoiy soliq — 12% (ish haqi fondidan).

\$10,000 oylik tushum, \$6,000 xarajatda: \$4,000 sof foyda, shundan ~\$600 foyda solig'iga, ~\$1,200 QQSga ketadi. Umumiy soliq yuki — ~\$1,800/oy.

## 4. Mahsulot yo'nalishlari va xizmatlar

### Asosiy yo'nalishlar:

- Korporativ tadbirlar: teambuilding, biznes-forum, strategik sessiyalar (\$1,500–5,000).
- To'ylar: "kalit topshirish" — joy, bezak, catering, boshlovchi, foto/video (\$3,000–10,000).
- Promo-tadbirlar: mahsulotlar relizi, brend taqdimoti, ko'rgazmalar (\$800–2,500).
- Jihoz ijarasi: yorug'lik, tovush, LED ekran, proyektorlar (hamkorlik modeli).

**Qo'shimcha xizmatlar:** virtual turlar, onlayn translyatsiyalar, QR-registratsiya, SMM xizmati (o'rtacha chekni 10–20% oshiradi).

## 5. Moliyaviy model

**Start investitsiyasi:** \$13,500–17,000

- Ro'yxatga olish, ofis ijara (3 oy oldindan), jihozlar, CRM, sayt yaratish, marketing, zaxira fondi.

**Oylik xarajatlar:** ~\$4,900

- Ofis, 4 xodim (sotuv menejeri, kreator, event-menejer, buxgalter), onlayn reklama, soliqlar.

**O'rtacha tushum:**

- 3 tadbir/oy, o'rtacha chek \$2,500 → \$7,500
- Xarajatlarni chegirgandan so'ng sof foyda → ~\$2,600

Bir katta tadbir (masalan, \$10,000 to'y yoki forum) bir oy xarajatlarini to'liq yopadi va zaxira yaratadi. O'zini oqlash muddati — 8–18 oy.

## 6. Marketing va sotuv

### Segmentlar:

- B2B: korporativ mijozlar (banklar, logistika, retail) — LinkedIn, ko'rgazmalar, biznes-markazlar bilan hamkorlik.
- B2C: yosh juftliklar, oilalar — Instagram, TikTok, WOM, Telegram-chatlar.

### **Strategiya:**

- Vizual marketing (video, backstage, time-lapse)
- Hamkorlik marketingi (bloggerlar, joylar, restoranlar bilan)
- Kontent marketing (gaydlar, cheklistlar, keyslar)

Markaziy Osiyo Retail Week, Digital Week kabi tadbirlarda ishtirok muhim — bu nafaqat lead'lar, balki B2B shartnomalar uchun ham platforma.

## **7. Xatarlar va barqarorlik strategiyasi**

### **Asosiy xavflar:**

- Mavsumiylik (yozda talab 40% kamayishi) → qishki korporativlar, onlayn formatlar, moslashuvchan paketlar.
- Valyuta xavfi → oldindan to'lov (50%), lokal yetkazib beruvchilardan xarid.
- Jamoa yuklamasi → freelans pool, ichki event-menejment maktabi.

## **Xulosa**

2025-yilda O'zbekistonda event-agentlik ochish — nafaqat moda, balki strategik qadam. Bu aniq hisob-kitob, risklarni boshqarish va kuchli jamoa talab etadi. Bozorga professional tarzda kirgan tadbirkor \$2,000–4,000 sof daromadga erishib, digital tadbirlar, treninglar, franshiza va pudratchilar marketplace'idan iborat ekotizim yaratishi mumkin.

To'g'ri marketing, raqamli infratuzilma va hamkorlik tarmoqlari biznesning barqaror o'sishi va kengayishida kalit bo'ladi.