



Ваш персональный онлайн-бухгалтер

## **Бизнес-план B2B-услуг в сфере HR и финансов в Узбекистане от Azma Finance**

Проект предполагает запуск облачной онлайн-платформы, где компании смогут обучать своих сотрудников ключевым soft skills и профессиональным навыкам. Основной продукт — библиотека онлайн-курсов, интерактивных тренингов и тестов, которые помогают развивать коммуникации, управление временем, продажи, работу с клиентами, лидерство и командное взаимодействие.

Платформа рассчитана на малый и средний бизнес, который хочет повысить компетенции сотрудников без больших затрат на внешних тренеров или корпоративные университеты.

---

### **Актуальность и рынок**

В Узбекистане в последние годы активно развивается сектор услуг, розничной торговли, логистики, IT и банков, где большое значение имеют soft skills сотрудников. По оценкам, в стране более 490 000 компаний малого и среднего бизнеса, где в большинстве случаев нет систематического обучения сотрудников. Компании ищут гибкие решения, позволяющие обучать сотрудников дистанционно, без отрыва от работы, с понятной системой контроля прогресса.

Основные клиенты платформы:

- Торговые компании и франшизы
- Сервисные компании (логистика, клининговые услуги, доставки)
- IT-компании и стартапы
- Банки и страховые компании
- Образовательные организации и частные школы

---

### **Продукты и услуги**

Платформа предлагает:

- Онлайн-курсы (короткие видеоуроки, лекции, практические задания)
- Тренажеры (разбор кейсов, имитации переговоров, командные задачи)
- Тестирование сотрудников и выдачу сертификатов
- HR-кабинет с аналитикой по обучению и прогрессу команд
- Возможность кастомизации под задачи клиента (например, курсы для сотрудников колл-центра или полевых продавцов)



## Ваш персональный онлайн-бухгалтер

- Доступ на узбекском, русском и английском языках
- 

### Модель монетизации

Бизнес-модель строится на подписке:

- Базовый тариф — \$20 в месяц за 1 сотрудника (даёт доступ к основной библиотеке курсов)
  - Премиум тариф — \$40 в месяц за 1 сотрудника (включает кастомные курсы, консультации с менторами, углублённую аналитику)
  - Enterprise тариф — договорная цена, для крупных клиентов с 100+ сотрудниками, включает адаптацию контента под компанию
- Дополнительные источники дохода: офлайн-тренинги, воркшопы, консалтинг
- 

### Стартовые инвестиции и бюджет

Для запуска платформы требуется примерно \$30 000:

- Разработка платформы (backend, frontend, UX/UI) — \$15 000
- Создание первого пула курсов (сценарии, съёмка, монтаж) — \$8 000
- Маркетинг и продвижение (реклама, коллаборации, мероприятия) — \$5 000
- Юридические, административные, налоговые расходы — \$2 000

Окупаемость проекта — 12–18 месяцев при достижении базы в 300–500 пользователей.

---

### Конкурентные преимущества

- Локализация контента под узбекский рынок: реальные кейсы, учёт культурных особенностей, язык
  - Простота использования, доступность с мобильных устройств
  - Гибкость — можно обучать как офисных, так и полевых сотрудников
  - Высокая степень автоматизации: минимальное участие HR
  - Данные и отчёты для руководства о том, какие навыки прокачаны
- 

### Риски и их минимизация

- **Конкуренция с международными платформами** — делаем акцент на локализацию и кастомные решения



## Ваш персональный онлайн-бухгалтер

- **Скепсис клиентов** — предлагаем бесплатные пробные периоды и демонстрации, показываем выгоды в цифрах
- **Обновляемость контента** — закладываем бюджет на создание новых курсов каждые 3–4 месяца
- **Низкая цифровая зрелость клиентов** — предоставляем сопровождение и обучение HR-менеджеров работе с системой

---

### Стратегия продвижения

- Запуск пилотных проектов с крупными или известными компаниями
- Коллаборации с HR-ассоциациями, бизнес-школами, отраслевыми союзами
- Участие в HR-форумах, бизнес-мероприятиях, вебинарах
- Привлечение клиентов через LinkedIn, Telegram, TikTok, Instagram
- Контент-маркетинг: блоги, гайды, статьи для бизнеса

---

### Заключение

Онлайн-платформа корпоративного обучения — это масштабируемый, перспективный B2B-бизнес, который решает важные задачи локального рынка.

Инвестиции от \$30 000 позволяют создать конкурентоспособный продукт, выйти на рынок за 6–8 месяцев и достичь прибыльности в течение полутора лет.

Главный успех зависит от качества контента, адаптации под нужды компаний и умелого продвижения.

Если вы хотите открыть B2B-бизнес в сфере HR или финансов в Узбекистане, но не знаете, с чего начать, команда **Azma Finance** готова помочь. Мы поможем зарегистрировать вашу компанию, выбрать правильную налоговую схему и настроить автоматизированную отчётность. Не тратьте время на бумажную рутину — сосредоточьтесь на росте и клиентах

[Оставьте заявку!](#)