



Sizning shaxsiy onlayn-buhgalteringiz

## **Azma Finance'dan go'zallik salonining biznes-rejasi**

O'zbekistonda go'zallik xizmatlari sohasi barqaror o'sishni namoyish etmoqda. Ayollar va erkaklar o'zlariga g'amxo'rlik qilishga tobora ko'proq e'tibor qaratmoqdalar, ijtimoiy tarmoqlar esa go'zallik madaniyatini shakllantirmoqda, bunda tashqi ko'rinish nafaqat estetika, balki ijtimoiy mavqe masalasi hamdir. Shu fonda go'zallik salonini ochish talab va o'sish imkoniyati bilan jozibador biznesga aylanmoqda.

Ushbu rejada ishga tushirishning asosiy bosqichlari, investitsiya hisob-kitoblari, tashkiliy va marketing masalalari tavsiflangan, shuningdek, xatarlarni kamaytirish bo'yicha tavsiyalar berilgan.

### **Bozor va raqobat muhiti tahlili**

Toshkent, Samarqand, Buxoro kabi yirik shaharlarda go'zallik salonlari bozori kichik xususiy studiyalar, tarmoq salonlari va uyda ishlaydigan ustalar o'rtasida taqsimlangan. Raqobat kuchli, ammo bo'shliqlar saqlanib qolmoqda. Masalan, o'rtacha narx segmentida, xizmat ko'rsatishning yuqori sifati, yoqimli muhit va mijozlar uchun moslashuvchan takliflarga urg'u beriladi. Ko'pgina salonlar standart xizmatlarni taklif qiladi, ammo individual yondashuv, marketing va brendingda yutqazadi. Obro'-e'tiborni to'g'ri shakllantirgan, yaxshi xizmat ko'rsatgan va shinam muhit yaratgan salon tezda doimiy mijozlarga ega bo'lishi mumkin.

### **Loyiha konsepsiyasi va xizmatlar ro'yxati**

Salonning formati xonaning maydoniga (60-80 m<sup>2</sup> atrofida) va mo'ljallangan xizmat turlariga qarab belgilanadi. 20-45 yoshli ayollarga mo'ljallangan o'rta narx segmentidagi go'zallik salonini tashkil etish taklif qilinmoqda, unda zonalar aniq ajratilgan: sartaroshxona, tirnoq xizmati, yuz va tana parvarishi, kosmetologik muolajalar. Xizmatlar ro'yxatiga soch olish, bo'yash, yotqizish, manikyur va pedikyur, massaj, yuz, qosh va kipriklarni parvarish qilish muolajalari kiradi. Bundan tashqari, kosmetika vositalari va aksessuarlarni ustama narx bilan sotishni tashkil etish mumkin.

### **Biznesni ro'yxatdan o'tkazish va huquqiy masalalar**

Ishga tushirish uchun MCHJ yoki YaTTni ro'yxatdan o'tkazish kerak bo'ladi. MCHJ korporativ mijozlar bilan hamkorlik qilish va istiqbolida ishlash uchun ko'proq imkoniyatlar beradi, ammo ko'proq hisobdorlikni talab qiladi. YaTTni boshlash osonroq, chunki u soddalashtirilgan soliqqa tortish tizimini (aylanmadan 4%) nazarda tutadi. Darhol ijara shartnomasini rasmiylashtirish, sanitariya va yong'in ruxsatnomalarini olish, xodimlarni ro'yxatdan o'tkazish va onlayn to'lovlarni (masalan, Payme yoki Click) ulash muhimdir. MCHJ uchun soliqqa tortish foyda solig'ini (7-12%) va QQSni (agar aylanma yiliga 1 mlrd so'mdan oshsa 12%) o'z ichiga oladi.

### **Moliyaviy reja**

Salon ochish uchun 15 ming dollardan 19 ming dollargacha sarmoya kerak bo'ladi. Bunga binoni ta'mirlash va jihozlash xarajatlari (6-7 ming dollar atrofida), asbob-uskunalar va mebel sotib olish (4-5 ming dollar), boshlang'ich materiallarni sotib olish (1,5-2 ming dollar), marketing (1,5 ming dollar), hujjatlarni rasmiylashtirish (500 dollar) va zaxira jamg'armasini shakllantirish (2-3 ming dollar) kiradi.



## Sizning shaxsiy onlayn-buhgalteringiz

Oylik xarajatlarga ijara haqi (\$700-1,000), xodimlar maoshi (taxminan \$2,500-3,500), marketing va targ'ibot (\$500-700), kommunal to'lovlar va xarajatlar (\$700-1,000) kiradi.

Taxminiy boshlang'ich daromad oyiga 300-500 mijoz va o'rtacha chek 15-25 dollar bo'lsa, 4500-12500 dollarni tashkil etadi. Sof foyda oyiga 1500-4000 dollarni tashkil etishi mumkin, loyihaning o'zini oqlash muddati esa 12-18 oyni tashkil etadi.

### Buyruq va boshqaruv

Barqaror ishlash uchun ikkita sartarosh, tirnoq xizmati ustasi, kosmetolog va administratoridan iborat jamoa kerak bo'ladi. Buxgalteriya va marketingni outsorsga berish mumkin. Xodimlarni tanlash va o'qitishga alohida e'tibor qaratish lozim, chunki xizmatlar va servis sifati mijozlarning qaytib kelishiga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Ustalarga rejalarini bajarish va treninglarda qatnashish uchun bonuslar taklif qilish tavsiya etiladi.

### Marketing strategiyasi

Salon marketingi onlayn va oflayn kanallar kombinatsiyasi asosida quriladi. Ijtimoiy tarmoqlar (Instagram, TikTok) muhim rol o'ynaydi, u yerda ishlarning suratlari, mijozlarning sharhlari, aksiyalar va yutuqli o'yinlar joylashtiriladi. Yangi mijozlarni jalb qilish sinov tashriflari, yangi mijozlar uchun chegirmalar, blogerlar bilan hamkorlik, shuningdek, bonus va referal dasturlari orqali rag'batlantiriladi. Salon obro'si muvaffaqiyatning asosiy omilidir. Sifatli xizmat ko'rsatish, saranjomlik, qulay muhit va fikr-mulohazalar bilan ishlash sodiq mijozlar bazasini yaratishga yordam beradi.

### Xatarlar va ularni kamaytirish yo'llari

Asosiy xatarlar orasida yuqori raqobat, kadrlar qo'nimsizligi, talabning mavsumiy tebranishlari bor. Ushbu xavflarni kamaytirish uchun salonni aniq joylashtirish (masalan, sifat, muhit, noyob xizmatlarga e'tibor qaratgan holda), kadrlar zaxirasini shakllantirish va past mavsum uchun aksiyalar va maxsus takliflarni oldindan rejalashtirish tavsiya etiladi.

### Rivojlanish istiqbollari

12-18 oy ichida o'zini oqlash nuqtasiga yetgandan so'ng, salon xizmat turlarini kengaytirishi, qo'shimcha filiallar ochishi yoki kosmetika mahsulotlarining onlayn savdosini yo'lga qo'yish, mahorat darslari yoki korporativ xizmat ko'rsatish kabi parallel yo'nalishlarni rivojlantirishi mumkin.

### Xulosa

Bugungi kunda O'zbekistonda go'zallik salonining ochilishi daromadli va taniqli biznes yaratish uchun haqiqiy imkoniyatdir. 15 000 dollardan boshlab sarmoya kiritganingizda, siz to'g'ri boshqaruv bilan bir yildan keyin foyda keltira boshlaydigan loyihani qurishingiz mumkin.

Agar siz go'zallik saloni ochmoqchi bo'lsangiz va huquqiy hamda moliyaviy jihatlarida adashib qolishni istamasangiz, Azma Finance jamoasi sizga biznesingizni ro'yxatdan o'tkazishda, soliq idorasiga hisobotlar tayyorlashda va soliqlarni hisoblashda yordam beradi.

[Ariza qoldiring!](#)