

# Uyda ishlab, tadbirkor bo'lish mumkinmi?

Agar siz rivojlanayotgan tadbirkor bo'lsangiz, o'z biznesingizni boshlamoqchi bo'lsangiz-u, lekin qayerdan boshlashni bilmasangiz, siz uchun tayyorlagan quyidagi foydali tavsiyalarga amal qiling.

Tadbirkorlik yo'lidagi ilk qadam zo'r biznes g'oyasi bilan boshlanishi barchaga ma'lum. Biroq, yaxshi bir g'oya rivojlanayotgan tadbirkorni yakkeyu yagona holda muvaffaqiyatli biznes egasiga aylantira olmaydi. Steve Jobs va Mark Zuckerberg kabi misollarda ko'rganimizdek, muvaffaqiyatli bizneslar bir kechada paydo bo'lmaydi va foyda keltirishdan avval ko'p mehnat talab qiladi. Agar siz yangi boshlayotgan tadbirkor bo'lsangiz, yangi biznes boshlamoqchi bo'lsangiz-u, lekin qayerdan boshlashni bilmasangiz, xavotirlanmang; siz yolg'iz emassiz.

## Uy sharoitida biznes qanday boshlanadi?

Elektron tijorat olami kichik bizneslar uchun katta umidlar bag'ishlamoqda. Faqat 2020-yilning o'zida AQShda onlayn savdo 44% ga oshdi va bu ko'rsatkich yillik chakana savdoning 21,3 foizini tashkil etdi. Albatta, pandemiyaning bu jarayonga ta'siri bo'ldi; biroq pandemiya oldin ham bu raqamlar barqaror ravishda ortib borayotgan edi.

Agar sizda onlayn shaklga o'tkazmoqchi bo'lgan g'oyangiz bo'lsa yoki biror mahsulotni birinchi marta bozorda sotishni rejalashtirayotgan bo'lsangiz, uy sharoitidagi tadbirkorlik aynan siz uchun.

## Uy sharoitidagi tadbirkorlik g'oyalari

To'g'ri model tanlash — onlayn biznes boshlashning asosiy poydevoridir. Bunday orzudagi biznes tovarlar, xizmatlar yoki ularning kombinatsiyasini sotishi mumkin. Mahsulotga asoslangan biznesga misol sifatida kiyim-kechak yoki aksessuarlar sotiladigan elektron do'konni keltirish mumkin. Xizmatga yo'naltirilgan modelga esa kouçing, konsalting, raqamli marketing yoki yuridik, soliq yoki tibbiy xizmatlar ko'rsatuvchi professional kompaniyani misol qilib ko'rsatish mumkin.

Onlayn mahsulot sotish oddiy ishdek tuyulishi mumkin; biroq, avval puxta tadqiqot qilishingiz kerak: Qanday xizmat ko'rsatasiz — aniqlang, qanday mahsulotni sotishga qaror qilgan bo'lsangiz, ularni toping yoki o'zingiz ishlab chiqing, potentsial xaridorlaringiz kimligini va mahsulotlaringizni qanday yetkazib berishingizni belgilang. Bu tayyorgarlik daromadli elektron tijorat strategiyasining asosini tashkil qiladi.

## Uyda ishlab, o'z biznesingizni boshlash va muvaffaqiyatli tadbirkorlik sari qadam qo'yish uchun quyidagi maslahatlarni inobatga oling:

### 1. O'zingiz uchun qadam tashlang

Agar hozirgi sharoitingiz sizni qoniqtirmayotgan bo'lsa, ularni sizdan boshqa hech kim o'zgartira olmasligini qabul qiling. O'zgarish — faqat uni amalga oshirishga ongli qaror qabul qilganingizda boshlanadi.

## 2. O‘zingizga mos biznesni aniqlang

Nima qilishni xohlayotganingizni aniqlash uchun o‘zingizga vaqt ajrating. Turli jihatlarini tahlil qilishga va sezgilaringizni tinglashga tayyor bo‘ling. Asosiy savol shuki: “Charchaganimda ham menga energiya beradigan narsa nima?”

To‘g‘ri biznesni aniqlashga yordam beradigan uchta keng tarqalgan tadbirkorlik yondashuvi mavjud:

### **Bilganingizni qiling:**

O‘tmishda boshqalar uchun qilgan ishlaringizga qarang va o‘z ko‘nikmalingizni qanday qilib mahsulot yoki xizmat sifatida shakllantirib sotishingiz mumkinligini o‘ylang.

### **Boshqalarning qilganini qiling:**

Sizga qiziq bo‘lgan boshqa bizneslar haqida ma’lumot oling. Siz yoqtirgan va muvaffaqiyatli deb hisoblagan biror biznesni tanlab, uning yo‘lidan boring.

### **Umumiy muammoni hal qiling:**

Mavjud bozor muammolariga yechim bo‘ladigan mahsulot va xizmatlarga e’tibor qaring. Ammo bilishingiz kerakki, bu uch yondashuv orasida eng xavflisidir. Biroz bozor tadqiqoti olib boring va har qanday mablag‘ sarflashdan avval yaxshi tahlil qilganingizga ishonch hosil qiling. Internetdagi ko‘plab tadbirkorlik kurslaridan foydalanishingiz mumkin.

## 3. Biznes reja tuzish — muvaffaqiyat imkoniyatini oshiradi

Ko‘pchilik biznes-reja tuzmaydi; biroq puxta tuzilgan reja bozorga tezroq kirishga yordam beradi. Biznes-reja sizga aniqlik olib keladi, e’tiboringizni to‘g‘ri yo‘naltirishga va ishonch bilan harakat qilishingizga yordam beradi. Maqsadlaringizni, strategiyalaringizni va harakat rejalariningizni yozganingiz sari, biznes modelingiz shakllana boshlaydi. Quyidagi savollar orqali rejalariningizni aniqlashtiring:

- Kimlarga xizmat ko‘rsataman?
- Mijozlarimga va o‘zimga bergan va‘dam nima?
- Maqsadlarimga yetishish uchun qanday strategiyalarni qo‘llashim kerak?

## 4. Maqsadli auditoriyangizni tanib oling

Mablag‘ sarflamasdan avval odamlar sizning mahsulot yoki xizmatlaringizni chin dildan sotib oladimi — buni bilib oling. Bu eng muhim jihatlardan biri bo‘lishi mumkin. Oila a‘zolariningiz yoki do‘stlaringizdan tashqari, kim sizning mahsulotingizni xarid qiladi, bozordagi o‘rningiz, auditoriyangiz qanchalik katta — bularni chuqur o‘rganing.

## 5. Moliyaviy holatingizdan xabardor bo‘ling

Tadbirkor sifatida shaxsiy hayotingiz va ish hayotingiz bir-biriga bog‘liqligini yodda tuting. Dastlabki va ehtimol yagona investor — bu siz o‘zingizsiz. Shuning uchun shaxsiy moliyaviy ahvolingiz haqida to‘liq tasavvurga ega bo‘lsangiz, biznesingiz uchun tashqi mablag‘ yoki investor izlashdan avval muhim qadam qo‘ygan bo‘lasiz.



## 6. Qo'llab-quvvatlovchi tarmoq yarating

Siz kichik biznesingiz uchun ichki majburiyatni olgansiz. Endi sizga qo'llab-quvvatlovchilar, maslahat beruvchilar, sheriklar, ittifoqchilar va yetkazib beruvchilar tarmog'i kerak. Agar siz ishonch bilan ish yuritsangiz, boshqalar ham ishonadi. Mahsulotingizni targ'ib qilish uchun Instagram, Twitter, Facebook, YouTube kabi eng samarali onlayn vositalarni aniqlang va ulardan foydalaning.

Sotsial tarmoqlar hozirgi zamonda zarur bo'lsa-da, boshqa usullarning kuchini kam baholamang. Og'zaki tavsiyalar, veb-saytlar, internet marketing vositalari, blog postlari, elektron pochta va hatto eski uslubdagi telefon orqali muloqot — bularning barchasidan foydalaning.

**Tadbirkorlik — bu uzoq safar. Tajriba orttirish va biznesni moliyalashtirish uchun qadam-baqadam harakat qilish kerak. Ilgarilagan sari yondashuvingizni o'zgartirib, takomillashtirishingiz mumkinligini unutmang. Muhimi — birinchi qadamni qo'yish. Qolgan yo'l esa o'zingiz sezmagan holda, sizni maqsadingiz sari yetaklaydi.**

**Bukhara Business Incubator Hub** har doim siz bilan!

[Buxoro Business Incubator Hub](#) orqali ayol tadbirkorlarga taqdim etilayotgan qo'llab-quvvatlash imkoniyatlari haqida ma'lumot olishingiz mumkin. Bundan tashqari, sizga avval bepul tadbirkorlik bo'yicha o'quv kurslari ham taklif etiladi.