



## ЮҚОРИ ДАРОМАДЛИ ЛОЙИХАЛАРГА ХИМОЯЛАНГАН ИНВЕСТИЦИЯЛАР

### Лойиха № 1406

#### Бизнесдаги улушни сотиш. Маркетплейс (фаолиятни кенгайтириш)

**Лойиханинг мақсади:** Лойиха муаллифи озиқ-овқат бозори учун, дистрибьюторлар, дилерлар ва чакана ва улгуржи савдо тадбиркорлари ўртасида Б2Б электрон тижорат хизматларини кўрсатиш бўйича бизнеснинг 20% улушини ривожлантириш учун сотишни режалаштирмоқда. Айти пайтда лойиха Муаллифи бизнеси 4 йилдан буён фаолият кўрсатиб келаётган ва фойда келтираётган корхона. Лойиха муаллифи Тошкент, Андижон ва Наманган вилоятларида 12 та филиал очиб ва маҳсулот етказиб бериш учун логистикани йўлга қўйиш учун \$ 877 000 сармоя киритди. 2022 йил 7 000 000 \$ товар айланмасига эришилди. Ушбу йил охирига 9 000 000 \$ товар айланмасини амалга ошириш режа қилинган.

Лойиха муаллифи бозорни ўрганиб ушбу бизнес модел ўрта Осиё давлатлари нафақат Ўзбекистон балки, кўшни Қирғизистон, Тожикистон, Туркменистонда ҳам йўқлигини аниқладик. Бу эса hozirgi кунда барча сохалар каби дистрибуцияни замонавий ИТ кўриниши. С категориядаги дўконларга кафе, ресторан ва офисларга 600 турдан ортиқ салқин ичимликларни оптом нархда икки соат ичида ўзининг логистика хизмати билан бепул етказиб берилади. Қўлай тўлов усуллари CLICK, терминал, нақд ва пул ўтказиш мавжуд.

Лойихани амалга ошириш муддати инвестициялар жалб қилингандан кейин: **1 ой.**

Лойиха учун керакли бўлган инвестиция миқдори: **\$ 1 млн.**

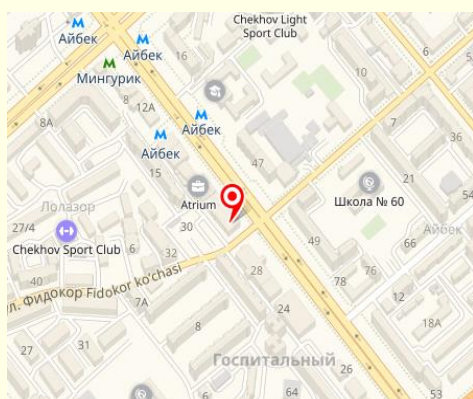
Йиллик соф фойда: **\$ 930 000**

Инвестиция Сармоясининг рентабеллиги: **55,8%**

Лойиха Муаллифи инвестициси: **\$877 000**

Лойиха бўйича қўшимча маълумот олиш учун:  
**+99898 338 93 33**  
**+99890 925 96 81**

[info@uzinvest.uz](mailto:info@uzinvest.uz)



[info@uzinvest.uz](mailto:info@uzinvest.uz)



<https://t.me/uzinvestuz>



+998983389333,+998909259681

## Лойиха учун керакли инвестиция миқдори: 1 млн.\$

Номланиши	Сумма, \$
Озиқ-овқат махсулотларини асортиментини кенгайтиришга ва Ўзбекистоннинг барча вилоятларида ўз филиалларини очишга.	950 000
Маркетингни ва IT технологияларни ривожлантиришга. Професионал менеджерларни жалб қилишга.	50 000
<b>Жами:</b>	<b>1 000 000</b>

## Йиллик даромадлар ҳақида маълумот:

Номланиши	Кол-во, шт.	Средний чек с 1 клиента, \$	Даромад, \$	Валовая прибыль (8%)
1 млн.\$ сармоя критилгандан сунг йиллик айланма	413 333	75	31 000 000	2 480 000

## Ойлик харажатлар ҳақида маълумот:

Номланиши	Сумма, \$
Операцион харажатлар	1 180 000
Омборлар ва офисларга техник хизмат кўрсатиш	320 000
Маркетинг	50 000
<b>Жами:</b>	<b>1 550 000</b>

- Йилликдаромад: **2 480 000\$**
- Йиллик харажатлар: **1 550 000\$**
- Йиллик соф фойда:  $2\,480\,000\$ - 1\,550\,000\$ = 930\,000\$$
- Инвестиция капиталининг рентабеллиги:
- $ROI = \frac{\text{Соф фойда}}{\text{Инвестиция}} \times \text{Инвестор улуши} * 100\% = 55,8\%$

Фойданинг тақсимланиши:

Инвестор киритган сармояси тўлиқ қоплангунига қадар **60%**, лойиха Муаллифи **40%**.  
Инвесторнинг киритган сармояси тўлиқ қоплангач Инвестор **20%**, лойиха Муаллифи **80%**.

Фаундер билан интервью ссылка буйича: <https://youtu.be/JmdgERY82w8>

