



**Лойиха учун керакли инвестиция миқдори: 250 000\$**

<b>Номланиши</b>	<b>Сумма, \$</b>
Маркетинг ва реклама 6 ой давомида	33 500
Бошқа харажатлар (иш ҳақи, ижара ва биноларни тартибга солиш, транспорт харажатлари, солиқлар ва бошқалар)	4 000
Кадрлар тайёрлаш ва ривожлантириш	3 500
Ускунани сотиб олиш	15 000
Айланма харажатлар	10 000
1 йил давомида мутахассисларни (катта тажрибага эга бўлган ташқи маслаҳатчилар) жалб қилиш харажатлари	10 000
Тошкентда кўргазма залига эга тўлақонли дўкон очиш (чиқарилиш нуқталари)	18 000
Самарқандда мини кўргазма залларини очиш	8 000
Етказиб бериш учун скутерлар 10 дона.	14 000
Кичик юк машинаси (Дамас) 2 дона.	14 000
Етказиб бериш учун автомобил (SPARK) 2 дона.	15 000
Телевизор ва салон мебеллари	3 500
Хитой, Туркия ва Дубай билан ҳамкорлик қилиш учун ҳужжатлар ва лицензияларни тўплаш ва тайёрлаш	5 000
<b>Жами:</b>	<b>153 500</b>

**Ойлик даромадлар ҳақида маълумот:**

<b>Наименование</b>	<b>Кол-во, заказов</b>	<b>Средний чек от 1 клиента, \$</b>	<b>Сумма, \$</b>
Товар сотиш			200 000
<b>Жами:</b>			<b>250 000</b>

**Ойлик харажатлар ҳақида маълумот:**

<b>Номланиши</b>	<b>Сумма, \$</b>
Товарларнинг нархи	90 000
Бинолар ижарага берилади	3 500
Иш ҳақи	9 500
Маркетинг харажатлари	6 000
Транспорт ва бошқа харажатлар	1 500
Дастурчилар ва ИТ хизматларини тақдим этиш	1 000
Сервер	200
Пакетлар учун қадоқлаш (бренд ва логотип)	1 000
<b>Жами:</b>	<b>112 700</b>

- Йиллик даромад: 150 000\$ \*12 ой= **1 800 000\$**
- Йиллик харажатлар: 112 700\$ \*12 ой = **1 352 400\$**
- Йиллик соф фойда: 1 800 000\$ – 1 352 400\$ = **447 600\$**
- Инвестиция капиталининг рентабеллиги:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Соф фойда}}{\text{Инвестиция}} \times \text{Инвестор улуши} * 100\% = \mathbf{175\%}$$

Фойданинг тақсимланиши:

Инвестор киритган сармояси тўлиқ қоплангунига қадар фойданинг **60%**га эгалик қилади, лойиҳа Муаллифи эса **40%**. Инвестор киритган сармоясини тулиқ қоплагандан сунг Инвестор **25%**, лойиҳа Муаллифи - **75%** га эгалик қилади.