

Лойиха учун керакли
бўлган инвестиция
миқдори: **\$50 000**

Йиллик соф
foyда: **\$526 000**

Инвестиция
Сармойсининг
рентабеллиги: **263%**

Лойиха Муаллифи
инвестицияси: **\$100 000**

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

Лойиха № 1703

Маркетплейсларда иш жараёнларини оптималлаштириш

(фаолиятни кенгайтириш ва кафолат билан)

Лойиханинг мақсади: Лойиха муаллифининг компанияси маркетплейсдаги дўкон эгаларига ва янги келганларга сайт билан ишлаш жараёнини оптималлаштиришга имкон берадиган ечимларни яратишга ихтисослашган, шунингдек савдо ўсишига таъсир қилувчи ечимларни амалга оширади.

Обуна турли хил функционалик ва нархга эга учта вариантни таклиф этади. Обуна доирасида мижозлар ўз дўконларини маркетплейсларда бошқариш ва ривожлантиришга ёрдам берадиган мутахассисларга мурожаат қилишади.

Айни пайтда лойиха ишга туширилди ва ишламоқда. Ўтказилган тадқиқотлар шуни кўрсатдики, ушбу маҳсулот талабга эга, аллақачон бошида ва рекламасиз, талаб аниқ ва обунамиздан фойдаланишнинг ҳис-туйғулари барча кутганлардан ошиб кетади.

Лойиха муаллифи маҳсулотни яратиш учун 100 000\$ ортиқ сармоя киритган.

Инвестицияларни химоя қилиш учун бошқа компаниянинг кафолати мавжуд.

Муаммо ва эҳтиёж:

- Тавсиф ва тавсифларда маҳсулотни нотўғри ошкор қилиш, УСП ҳосил қилманг, рақобатдош афзалликлар йўқ ва мижоз учун имтиёزلарни тушунмаслик, баъзида улар жуда кўп ёзадилар ва мижоз ҳатто ўқишни хоҳламайди, бу ҳам савдо етишмаслигига олиб келади.

- Инфографикани сотишнинг етишмаслиги, одам маълумотни интернетда кўзлари билан қабул қилади, чиройли ва замонавий визуал ечимлар савдо учун энг муҳим омил ҳисобланади. Аммо бу ҳаммаси эмас, аксарият сотувчилардан яна нима етишмаяпти?.



Кўпгина кабинет эгалари маҳсулот картасини сифатсиз тўлдириш туфайли сотувларнинг камлиги муаммосига дуч келишмоқда, улар нимани нотўғри куркишмоқда?

- Молиявий ҳисоб-китоблар мавжуд эмас, бирлик иқтисодиётининг йўқлиги барча кўрсаткичлар харажатлар устунига киритилмаслигига олиб келади, бу эса Реал даромадни тушунмасликка ва қоида тариқасида зарар билан савдо қилишга олиб келади.

- Маҳсулот номини нотўғри тўлдириш, юқори сифатли SEO оптималлаштиришнинг йўқлиги харидор сотилаётган маҳсулотни топа олмаслигига олиб келади, бу эса сотишни камайтиради.

- Таҳлилларнинг етишмаслиги, одамлар кўпинча ўзларининг субъектив фикрига кўра жозибали маҳсулотларни сотиб олишади, аммо талабнинг етишмаслигини кузатганда уларни ажаблантирадиган нарса нима, шунинг учун маълумотларни таҳлил қилиш ва ҳар бир тоифадаги товар айланмасини тушуниш жуда муҳимдир.

- Сифатсиз фотосессия, ёмон бурчаклар ва рамкалар танланади, баъзида мижоз нима сотиб олаётганини тушунмайди, чунки фотосурат маҳсулотнинг моҳиятини акс эттирмайди, бу SEO савдосига бевосита таъсир қилади.

- Маркетинг стратегияси ва режасининг йўқлиги, албатта, одамлар маҳсулотни жойлаштиришнинг ўзи етарли эмаслигига шубҳа қилишмайди, уни сайт ичида тарғиб қилиш, шунингдек ташқи воситалардан фойдаланиш муҳим, бу биз туфайли ҳал қиладиган муаммоларнинг фақат бир қисми. Тажриба ва олинган кўникмалар, бизнинг обунамиз, шубҳасиз, янги бошланувчилар ва тажрибали сотувчилар учун мос келади.

Лойиха муаллифининг маҳсулоти самарадорлиги ва даромад даражасини оширмоқчи бўлган кичик ва ўрта бизнес учун мўлжалланган. Бундан ташқари, қўллаб-қувватлаш ва эксперт маслаҳатига муҳтож бўлган онлайн савдода янги бошланувчилар учун жавоб беради.

Томошабинлар сегментацияси:

Даромадни оширишни истаган 21 ёшдан 42 ёшгача бўлган тадбиркорлар, биз дўкон даражасини профессионал даражага олиб чиқишга имкон берадиган ечимларни тақдим етамиз.

Янги йўналишни ўзлаштиришни ва электрон тижорат дунёсига шўнғишни истаган талабалар арзон нарх туфайли улар хато қилмасдан даромад олишни бошлашга имкон берадиган профессионал дўкон ва тажрибага эга бўладилар.

Кундалик ҳаётда оғир бўлган ва кўп вақтини болаларга бағишлайдиган аёллар, буна туфайли улар барча одатий ишлардан бушашади ва оилага бағишлаш учун кўпроқ вақтлари бор.

Лойиха учун керакли инвестиция миқдори: 50 000\$

Номланиши	Сумма, \$
Маркетинг 4 ой	20 000
Ходимларнинг иш ҳақи 2 ой	24 000
Бино ижараси 2 ой	3 000
Бошка харажатлар 2 ой	3 000
Жами:	50 000

Йиллик даромадлар ҳақида маълумот:

Номланиши	Кол-во, тн.	Цена за 1 тн., \$	Сумма, \$
Обуналар 1-вариант	7 200	50	360 000
Обуналар 2- вариант	4 500	80	360 000
Обуналар 3- вариант	1 200	120	144 000
Жами:			864 000

Йиллик харажатлар ҳақида маълумот:

Номланиши	Сумма, \$
Ходимларнинг иш ҳақи	144 000
Бино ижараси	18 000
Солиқлар	48 000
Маркетинг	110 000
Бошка харажатлар	18 000
Жами:	338 000

- Йиллик даромад: **864 000\$**
- Йиллик харажатлар: **338 000\$**
- Йиллик соф фойда: $864\ 000\$ - 338\ 000\$ = 526\ 000\$$
- Инвестиция капиталининг рентабеллиги:
- $ROI = \frac{\text{Соф фойда}}{\text{Инвестиция}} \times \text{Инвестор улуши} * 100\% = 263\%$

Фойданинг тақсимланиши:

Инвестор **25%**, лойиха Муаллифи **75%**.