UZINVEST.UZ

ЮКОРИ ДАРОМАДЛИ ЛОЙИХЛАРГА ХИМОЯЛАНГАН ИНВЕСТИЦИЯЛАР

КЕРАКЛИ БЎЛГАН ИНВЕСТИЦИЯ МИҚДОРИ:
$300 000

ЙИЛЛИК СОФ ФОЙДА:
$227 000

ИНВЕСТИЦИЯ САРМОЯСИНИНГ РЕНТАБЕЛЛИГИ:
68%

МУАЛЛИФ САРМОЯСИ:
$80 000

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

info@uzinvest.uz



ЛОЙИХА № 2132
МАКТАБ ЎҚУВЧИЛАРИ ВА ОТА-ОНАЛАР УЧУН СУНЪИЙ ИНТЕЛЛЕКТ РЕПЕТИТОРИ

Лойиханинг махсади: Муаллиф дарсликлар бўйича репетитор лойиҳасини тақдим этмоқда — бу мактаб мавзуларини тушунтирадиган ва уй вазифаларини бажаришга айнан бола мактабда ўқийдиган дарсликлар асосида ёрдам берадиган мобил иловадир.

Лойиҳа ғоя босқичида эмас, балки амалга ошириш босқичида.

Тайёр бўлган қисмлар:

- Сервер қисми (ишлаш мантиғи, маълумотларни сақлаш ва қайта ишлаш);
- Тизим архитектураси;
- Жавобларда дарслик парчаларини топиш ва улардан фойдаланиш механизми.

Ишлаб чиқилмоқда:

- Дарсликларнинг PDF/скан вариантларини СИ учун тизимлаштирилган билимлар базасига автоматик айлантирадиган тизим. Бу рақобатчилар учун технологик тўсиқ яратади.

Илованинг имкониятлари:

- Аниқ бир дарсликдаги керакли параграф, формула, таъриф ёки мисолни топади.
- Мавзуни оддий тилда тушунтиради.
- Ўқувчини масала ечими бўйича босқичма-босқич йўналтиради.
- «Тайёр жавобларни» шунчаки бермасдан, тушунчани шакллантиради.
- Ўзлаштириш жараёни ва типик хатоларни қайд этади.

Аслида, бу мактаб дастурига боғланган, 24/7 режимида ишлайдиган шахсий рақамли репетитордир.

Нима учун маҳсулот бозорга керак:

Аксарият ота-оналар ҳар куни фарзандлари билан дарс қилишни хоҳламайди ёки бунга имкони йўқ. Улар ҳар доим ҳам мактаб дастурини тушунавермайди ва доимий репетитор учун пул тўлашга тайёр эмас. Натижада бола дарслик ва вазифалар билан ёлғиз қолиб кетмоқда.

Илова ушбу бўшлиқни тўлдиради: у «ота-она-репетитор» функциясини ўз зиммасига олади — тушунтиради, текширади ва ўқиш жараёнида ҳамроҳлик қилади.

Оила учун бу:
- Хусусий репетитордан анча арзон;
- Ҳар куни мавжуд;
- Катталар иштирокини талаб қилмайди.

Бозор
Мақсадли бозор — мактаб ўқувчилари учун онлайн таълим:
- Мавзуларни тушунишда ёрдам бериш,
- Назорат ишлари ва имтиҳонларга тайёргарлик,
- Уй вазифаларини бажаришда кўмаклашиш.

Ўзбекистонда миллионлаб мактаб ўқувчилари ва ота-оналар ҳар куни болаларни ўқитиш муаммосига дуч келмоқдалар.

Мавжуд ечимлар:
- Хусусий репетиторлар (қиммат ва вақти чекланган),
- Офлайн марказлар,
- Мактаб дарсликларига боғланмаган универсал таълим иловалари.

Лойиҳа мавҳум дастурни эмас, айнан мактаб воқелигини қамраб олади.

Рақобатбардош устунликлар
- **Дарсликларга боғланганлик**
  - Ота-оналар тизимга ишонадилар, чунки у айнан мактабда ишлатиладиган китоблар асосида ишлайди.
- **Босқичма-босқич ўқитиш**
  - Илова кўчиришни эмас, фикрлашни ўргатади.
  - Прогрессни назорат қилиш
  - Қайси мавзулар ўзлаштирилди,
  - Қаерда тизимли хатолар бор,
  - Нимани такрорлаш керак.
- **Миқёсланиш имконияти**
  - Янги дарслик ва фанларни қўшиш операцион харажатларни оширмасдан бозорни кескин кенгайтиради.
- **Иқтисодий самадорлик**
  - Обуна нархи репетитор билан мунтазам машғулотлардан бир неча баробар арзон тушади.

Монетизация режаси
- Модель — обуна.

Мақсад: монетизациянинг иккинчи йили охиригача **12 000 – 15 000** пуллик фойдаланувчиларга эришиш.

Муаллиф мобил иловани ривожлантириш ва монетизация қилиш прототипи, сервер қисми, RAG тизими, банк билан биллинг қисми, SAAS платформаси, компанияни рўйхатдан ўтказиш ва ривожлантириш учун $80 000 сармоя киритган.

Лойиха учун керакли инвестиция миқдори: $300 000, шундан:

Номланиши	Сумма, $
Мобил илова ишлаб чиқиш (Android, обуна тўлови, таҳлил, синов, илова дўконига чиқариш)	60 000
2 та дарсликни ишга туширишга тайёрлаш (тузилиш, мавзуларни белгилаш, методист текшируви, юклаб олиш)	15 000
Дарсликлар кутубхонасини ишга туширилгандан кейин 12 ой давомида кенгайтириш (тайёргарлик ва услубий текширув)	35 000
Маркетинг ва тарғибот (2026 йил 1 сентябрдан бошлаб тажовузкор босқич ва кампанияларни қўллаб-қувватлаш)	90 000
Жамоанинг барқарор даромадга чиқишидан олдинги операцион харажатлари ва иш ҳақи фонди	85 000
Инфратузилма ва хизматлар (хостинг, доменлар, таҳлиллар, тарқатмалар, қўллаб-қувватлаш воситалари)	10 000
Кутилмаган харажатлар захираси	5 000
Жами	**300 000**

Йиллик даромадлар хакида маълумот

Номланиши	Ўртача обуналар сони, дона	Обуна нархи, $	Ойлар сони	Сумма, $
	8 000	6,53	12	627 000
Жами				**627 000**

Йиллик харажатлар хакида маълумот

Номланиши	Сумма, $
Операцион харажатлар (иш ҳақи, солиқлар, ижара тўлови, маркетинг ва ҳоказо)	400 000
Жами	**400 000**

- Йиллик даромад: $627 000
- Йиллик харажатлар: $400 000
- **Йиллик соф фойда**: $627 000 – $400 000 = **$227 000**

ROI = $\frac{\text{Сой фойда}}{\text{Инвестиция}}$ x Инвестор улуши x 100% = **68%**

Фойданинг тақсимланиши

Киритган сармоя тўлиқ қоплангунигача: Инвестор – **90%** ва лойиҳа Муаллифи – **10%**
Киритган сармоя тўлиқ қоплангач: Инвестор – **40%** ва лойиҳа Муаллифи – **60%**