

## СОДЕРЖАНИЕ

- 2** ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ТПП
- 3** ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПОСТОЯННОГО  
ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ПРООН
- 4** О ПРОГРАММЕ
- 6** 1-AVGUST.UZ
- 8** JONLI LESSONS
- 10** LIGHT BY KNOWLEDGE
- 12** GEEKS.UZ
- 14** GRANT UP
- 16** SMS ONA
- 18** CHAYXANA WELCOME
- 20** MONEY-BOX
- 22** MANZIL
- 24** EXM
- 26** СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И  
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
- 28** VERMILI
- 30** FREE VACANT
- 32** ОБ ОРГАНИЗАТОРАХ

## АЛИШЕР ШАЙХОВ

Председатель Торгово-промышленной палаты Узбекистана

Приоритетным направлением государственной политики в стране является всестороннее содействие развитию нового поколения молодежи, способного внести свой достойный вклад в ускоренное развитие и укрепление экономики Узбекистана, национальных традиций, реализацию инновационных решений и внедрению современных технологий.

Государство и бизнес Узбекистана тесно взаимодействует в целях дальнейшего создания необходимых благоприятных условий для развития предпринимательства и активного вовлечения в предпринимательскую деятельность молодежи, создания новых рабочих мест. Участие молодого поколения в развитии предпринимательства позволяет усилить его инновационное направление, а также стимулировать творчество активной молодежи.

В этой связи, значимая роль отводится формированию и развитию стартапов, создаваемых молодыми предпринимателями, которые не только позволяют генерировать новые передовые идеи, но и создать среду для укрепления конкурентоспособности секторов национальной экономики и повышать инновационный потенциал нашей страны.

Торгово-промышленная палата Узбекистана совместно с Программой Развития ООН в Узбекистане в рамках проекта «Бизнес-форум Узбекистана (Фаза-III)» реализует программу поддержки стартап-инициатив молодежи, нацеленную на вовлечение молодого поколения, включая студентов колледжей, лицеев и высших учебных заведений, молодых менеджеров в процесс разработки новых передовых технологий развития бизнеса.

Совместный проект определил 13 финалистов из числа участвовавших в первом наборе стартап-проектов. Это только начало. Финалистам команд предстоит серьезная интенсивная работа по окончательному формированию контуров своих проектов и дальнейшей их реализации.

Желаем им успехов в достижении задуманного и превращения хороших идей в реальный бизнес.

## СТЕФАН ПРИСНЕР

Постоянный представитель ПРООН в Узбекистане

Частный сектор признан основным двигателем инноваций, инвестиций, генератором рабочих мест. Более 90% рабочих мест в развивающихся странах создаются частным сектором. Наличие достойной работы и регулярного дохода являются важными для процветания и повышения условий жизни каждого человека. По этой причине частный сектор считается значимым партнером в достижении Целей устойчивого развития Глобальной повестки ООН до 2030 года, связанных с обеспечением достойной работы, экономическим ростом и уменьшением неравенства.

Для создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности в Узбекистане ПРООН совместно с Торгово-промышленной палатой Узбекистана реализуется проект «Бизнес-форум Узбекистана (фаза-III)». В рамках проекта ведутся работы по продвижению электронных услуг и центров «одно окно» для предпринимателей, выработке рекомендаций по совершенствованию делового климата, развитию инклюзивных бизнес-моделей, поддержке молодежи в освоении востребованных на рынке навыков для их дальнейшего трудоустройства.

Программа поддержки молодежных стартап-инициатив – пример одной из успешных совместных инициатив. Программа вносит вклад в развитие частного сектора в Узбекистане, работая, в первую очередь, с молодежью и вовлекая ее в сферу бизнеса. Важно то, что подобные инициативы мотивируют молодое поколение генерировать идеи для улучшения таких сфер как окружающая среда, образование и здравоохранения, а также поддерживают начинания молодежи.

Первые шаги участников Программы поддержки молодежных стартап-инициатив отражены в данной брошюре. Здесь вы найдете описание проектов финалистов пилотного набора Программы поддержки молодежных стартап-инициатив.

Финалисты программы только начинают свой путь в мир бизнеса, поэтому желаем им успехов в достижении поставленных целей и процветания их новых проектов.

## О ПРОГРАММЕ

«Стартап-инициативы» — это комплексная программа, разработанная для поддержки развития (акселерации) стартап-идей и проектов студентов и молодых ученых высших образовательных учреждений.

В рамках трехмесячной программы участники тестируют свои гипотезы, создают минимальные рабочие модели, апробируют их на практике, изучают целевую аудиторию, получают отзывы, тестируют первую «ручную» продажу, анализируют недостатки проекта и совершенствуют его.

На протяжении программы участники посещают тематические семинары, встречи и консультации с профильными экспертами (менторами) по таким вопросам как методология запуска и развития стартапов, рынок и стратегия, продукт и разработка, маркетинг и продажи, финансы и бухгалтерия, юридические и налоговые вопросы и дополнительные консультации. Индивидуальный бизнес-наставник (трекер) поддерживает и консультирует команды по всем вопросам развития проекта.

По итогам программы участники презентуют свой проект потенциальным инвесторам и профессиональным участникам рынка в рамках специально организованного мероприятия «Demo Day» для привлечения инвестиций или совместного развития бизнеса.



**DEMO DAY**  
ДЕНЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ  
СВОЕГО СТАРТАПА  
ПЕРЕД ИНВЕСТОРАМИ  
И ПОИСК ПАРТНЕРОВ  
ПО БИЗНЕСУ.

3 ЭТАП -  
ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
ПРОЕКТОВ

13

ПРОЕКТОВ ДОШЛИ ДО  
ФИНАЛА ПРОГРАММЫ

57

ПРОЕКТОВ  
ПРОШЛИ В  
ФИНАЛЬНЫЙ  
ОТБОР

ТРЕТИЙ МЕСЯЦ -  
ВРЕМЯ СОЗДАНИЯ  
МИНИМАЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ  
МОДЕЛИ ПРОДУКТА/  
УСЛУГИ, ТЕСТИРОВАНИЯ И  
АПРОБАЦИИ СОЗДАННОЙ  
РАБОЧЕЙ МОДЕЛИ,  
ВНЕСЕНИЕ НЕОБХОДИМЫХ  
КОРРЕКТИВ.

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ -  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ  
- НАПРАВЛЕН  
НА ПОЛУЧЕНИЕ  
БАЗОВЫХ ЗНАНИЙ О  
ЗАПУСКЕ СТАРТАПОВ.  
ДЛЯ УЧАСТНИКОВ  
ОРГАНИЗУЮТСЯ  
СЕМИНАРЫ, МАСТЕР-  
КЛАССЫ С ЭКСПЕРТАМИ.

308

ЗАЯВОК  
БЫЛО  
ПОДАНО

33 ВЫСШИХ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ  
УЧРЕЖДЕНИЯ Г.ТАШКЕНТА  
И РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА  
ПОДАЛИ ЗАЯВКИ

1 ЭТАП -  
ОТБОР

196

ПРОЕКТОВ БЫЛО  
ОТОБРАНО НА  
ЭТАПЕ ИНТЕРВЬЮ

66 КОМАНД  
ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ ПО  
УЛУЧШЕНИЮ НАВЫКОВ  
ПРЕЗЕНТАЦИИ;

ВТОРОЙ МЕСЯЦ - ВРЕМЯ СОЗДАНИЯ  
«ТРЕКШН-КАРТЫ». ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ  
ИНТЕНСИВНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ  
РАБОТА КОМАНДЫ ПРОЕКТА СОВМЕСТНО С  
ТРЕКЕРОМ И ВСТРЕЧАМИ С ЭКСПЕРТАМИ.

33

ПРОЕКТОВ ОТОБРАНЫ ДЛЯ  
УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

2 ЭТАП -  
ОБУЧЕНИЕ

# 1-AVGUST.UZ



## СЕО ПРОЕКТА

Юсуфджан Нормурадov

+99897 746 43 00  
info@1-avgust.uz



## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

www.1-avgust.uz

Онлайн платформа для абитуриентов, желающих повысить свои знания и протестировать их по определенным предметам для дальнейшего поступления в высшие учебные заведения Узбекистана.



## ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- недостаток денежных средств для подготовки с индивидуальным преподавателем к вступительным экзаменам в университеты;
- недостаток учебных пособий на узбекском языке;
- недостаточное количество Интернет-ресурсов для получения информации о вступительных экзаменах в Узбекистане;
- необходимость объективной проверки знаний абитуриента.



## АКТУАЛЬНОСТЬ

- Число абитуриентов в последние годы увеличивается, растет конкуренция (более 650 тысяч в 2016 году при квоте приема бакалавров в 57,9 тысячи);
- Необходимость в более тщательной подготовке к вступительным экзаменам.



## РЕШЕНИЕ

Проект предлагает абитуриентам возможность получения объективной оценки знаний путем тестирования, доступ к базе теоретических и практических материалов, сокращение затрат на обучение, возможность быть в курсе новостей, а также получать ответы от компетентных преподавателей. Доступ к сервису с компьютера и мобильного устройства обеспечивает удобство для абитуриентов.



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пользователи проекта:

- учащиеся школы;
- абитуриенты;
- студенты колледжей и лицеев;
- учебные центры.



## КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Пользователь заходит на сайт, выбирает удобный для него тариф и получает доступ к соответствующим услугам и базе учебных материалов. Оплату за услуги сервиса можно произвести через сервисы Click или Paynet.



## РЫНОК

Ежегодно в среднем 600 тыс. абитуриентов желают поступить в ВУЗы. Свыше 500 тыс. учеников оканчивают школы и желают поступить в профильный колледж, лицей. Согласно опросам, большинство из них занимаются с репетиторами для повышения знаний и поступления в желаемое учебное заведение.



## КОНКУРЕНТЫ

itest.uz, abitur.uz – не предусмотрена возможность посещения со всех платформ (компьютер, планшет и т.д.), недостаток нужной информации для абитуриентов.



## КОМАНДА

Юсуфджан Нормурадov – руководитель проекта, со-основатель (программист);  
Кобилджан Рахимджанов – контент-менеджер;  
Азиз Нурметов – контент-менеджер;  
Равшан Маматов – программист;  
Иззат Усманов – маркетолог.



## ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции от 30 млн. до 50 млн. сумов.

Цели:

- расширение команды и ускорения разработки сайта;
  - реклама;
  - привлечение опытных преподавателей.
- Доля в проекте: 5 – 25%



## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация – по рекламной модели.  
Через 3 месяца – бета;  
Через 6 месяца – самоокупаемость;  
Через 9 месяца – прибыль.



## ПЛАН РАЗВИТИЯ

На данный момент проект уже запущен. Число пользователей свыше 3000, сайт работает на бесплатной платформе. Ближайшие перспективы, 3 месяца:

- добавление тестов и учебных материалов в течение двух месяцев;
- привлечение партнёров: подготовительные курсы, лицей-колледжи;
- месячная прибыль – 1,5 млн. сумов (минимум).

Среднесрочная перспектива, 2 года (30-50 млн. сумов).

## JONLI LESSONS



### СЕО ПРОЕКТА

Гульмира Шукурова

+99891 163 28 50,  
gul\_mir85@mail.ru



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

<http://lessons.fledu.uz/>

Jonli Lessons — сервис для изучения иностранных языков с преподавателем по интерактивной методике в режиме онлайн.



### ПРОБЛЕМА

Проблемы тех, кто изучает иностранные языки:

- недостаточно квалифицированных преподавателей, обучающих иностранным языкам;
- услуги существующих специалистов дорогостоящие;
- недостаточно времени и других возможностей для изучения языков в учебных центрах.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Потенциальные клиенты проекта:

- школьники;
- учащиеся колледжей и лицеев;
- студенты;
- все желающие изучить иностранные языки.

Основное условие для клиентов – иметь доступ к Интернету.



### РЕШЕНИЕ

- Предлагаем учебные курсы по изучению иностранных языков через Интернет в режиме реального времени;
- Уроки будут организованы с использованием современных интерактивных методов обучения при участии преподавателей и студентов выпускных курсов УзГУМЯ;
- Благодаря тому, что занятия будут проводиться в режиме онлайн, учащиеся смогут сэкономить время и финансы;
- Занятия будут по доступным ценам с возможностью выбора удобного тарифа, преподавателя, времени занятий, формы обучения (в группе или индивидуально).



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Через социальные сети, PR-мероприятия и рекламу привлекаются клиенты;
- Исходя из уровня знаний, учащиеся распределяются по группам;
- Учащиеся оплачивают курс;
- Ведутся занятия онлайн;
- В течение курса проводится недельное, месячное и итоговое тестирование;
- По окончании курса выдаются сертификаты.



### РЫНОК

В среднем ежегодно свыше 500 тыс. учеников оканчивают школы и желают поступить в колледжи и лицеи. Число абитуриентов в среднем составляет 600 тыс. человек в год. Если исходить из расчета, что 1% воспользуются услугами, то рынок составит более 10 тыс. человек в год.



### КОНКУРЕНТЫ

В сети существуют каналы для изучения языков, однако занятия не проводятся в реальном времени, а представляют собой видео-уроки. Среди них: EnglishLife — есть свой сайт, однако возможность онлайн уроков нету. Lang.uz — сайт по изучению иностранных языков. Методика обучения базируется на выполнении упражнений и заучивании. Онлайн уроков нету.



### КОМАНДА

Гульмира Шукурова – руководитель проекта;  
Азамат Ходжаков – специалист по IT;  
Зумрадхон Шукурова – методист;  
Улугбек Абдуразоков – координатор проекта, преподаватель;

Сирожиддин Олимов – преподаватель;  
Малика Абдухамидова – преподаватель;  
Дильшод Аззамов – преподаватель;



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Необходимы инвестиции в размере 80-100 млн. сумов. Цели:

- создание онлайн платформы для проведения занятий;
  - формирование материально-технической базы проекта;
  - реклама в учебных заведениях и в городе.
- Доля в проекте: 5-25%



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация: платное членство и дополнительные платные услуги. Занятия оплачиваются по специальному месячному тарифу. При внесении одноразовой платы пользователь может просмотреть архивы уроков, пройти тестирование, отправить запрос на дополнительные индивидуальные занятия, вступить в клубы.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ежемесячная оплата – 80-100 тыс. сумов. Ближайшая перспектива, 6 месяцев (при инвестициях в 47 млн. сумов):

- создание онлайн платформы;
  - реклама и продвижение проекта;
  - закуп технического оборудования.
- Среднесрочная перспектива, 2 года (при инвестициях в 30-40 млн. сумов):
- подготовка платформы для сдачи в аренду независимым репетиторам;
  - создание центров проекта по республике;
  - привлечение желающих изучать иностранный язык со всей страны;
  - увеличение числа иностранных языков, преподаваемых в рамках проекта.

## LIGHT BY KNOWLEDGE



### СЕО ПРОЕКТА

Екут Шарипова

+998 93 567 03 18  
yakutkhan82@gmail.com



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка и распространение книг и учебных материалов с использованием шрифта Брайля и организация краткосрочных курсов (3-6 месяцев) для слабо видящей молодежи.



### ПРОБЛЕМА

Практика обучения студентов с дефектами зрения показывает, что освоение стандартного учебного материала не дает желаемого результата. Работа со слабовидящими и слабослышащими показала, что есть потребность в обновлении языковых учебных материалов, а именно:

- учебных пособий по грамматике английского языка, выполненных шрифтом Брайля;
- двуязычных словарей шрифтом Брайля;
- интегрированных учебных пособий на английском языке.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Достижения научно-технического прогресса позволяют создать условия и возможности, необходимые для получения образования каждому желающему.



### РЕШЕНИЕ

- Организация специализированных учебных курсов и печать материалов по изучению иностранных языков, художественных литератур, газет и журналов с использованием шрифта Брайля для людей с дефектами зрения;
- Организация работы мини типографии для тиража учебных пособий и другой литературы на основе шрифта Брайля.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- учащиеся школ и студенты средне-специальных и высших образовательных учреждений с нарушением зрения;
- библиотеки;
- самостоятельные читатели.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Бизнес имеет два направления:

- курсы по изучению английского языка по специальной программе;
- производство и реализация книг, учебников, методических и раздаточных материалов с использованием шрифта Брайля.



### РЫНОК

На сегодняшний день членами общества слепых являются 3000 человек, 250 из них в студенческом возрасте (данные только по городу Ташкента и без учета тех, кто не являются членами общества).



### КОНКУРЕНТЫ

Издательство «Yog'du» – не издают книги, выполненные шрифтом Брайля, на английском языке.  
Издательство « Mavhumot olamiga ma'lumot» – нет специалистов по английскому языку.



### КОМАНДА

Екут Шарипова – научный руководитель проекта, учитель УзГУМЯ;  
Зумрад Шужурова – методист;  
Ирода Эргашева – автор проекта, менеджер;  
Миразим Мирсаидов – маркетолог;  
Лазиз Юлдошев – переводчик;  
Шокир Панджиев – специалист по Брайлю.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Оснащение класса техникой: 60 млн. сумов.

- Комплект компьютерной техники со специальными дисплеями Брайль, сканер (3 в 1) и клавиатурами – 10 комплектов.

Оборудование для типографии: 90 млн. сумов.

- Принтер для печати книг на шрифте Брайль;
- Специальный степлер для переплета книг;
- Сырье для печати книг.



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация – оплата за курсы и выручка с продажи учебных изданий.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

- Подготовка и публикация учебных пособий;
- Распространение по всем городам Узбекистана (с помощью рекламы 2016-2018 гг.);
- Расширение связей с учебными заведениями для слабовидящих и библиотеками. Поставка книг на шрифте Брайля, аудио дисков по изучению английского языка для реализации (2016-2018 гг.);
- Подготовка и реализация двуязычных словарей (2016-2018 гг.);
- Проведение мастер-классов, соревнований для учеников общеобразовательных учреждений (2016-2017 гг.);
- Расширение географии реализации книг в странах СНГ (с 2017 гг.).

## GEEKS.UZ



### СЕО ПРОЕКТА

**Хожиакбар Ботиров**

+99890 124 55 70  
bxojjakbar@gmail.com



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Geeks.uz – интерактивная онлайн платформа для изучения языков программирования на узбекском языке.



### ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- устаревшая методология обучения в государственных образовательных учреждениях;
- высокая стоимость обучения в частных учебных центрах;
- отсутствие аналогичных платформ на узбекском языке.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Развитие информационных технологий обеспечивает прогрессирующий спрос на специалистов в сфере программирования. Соответственно, растет число желающих развивать навыки в этой сфере. Однако, несмотря на спрос, в Узбекистане отсутствуют онлайн-платформы с курсами программирования на узбекском языке.



### РЕШЕНИЕ

Мы предлагаем пользователю не только изучить тот или иной язык программирования, а разработать свой проект по шаговой системе с помощью методологии “Теория – Пример – Задача”, где пользователь может видеть результаты в онлайн режиме.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пользователи приложения:

- учащиеся колледжей и лицеев, школьники;
- активные пользователи смартфонов;
- студенты младших курсов, обучающиеся по направлению «Информационные технологии».



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Пользователь заходит на вебсайт, регистрируется и оплачивает месячную подписку. После этого он получает доступ к курсам по изучению языков программирования на месяц. По окончании курсов, сервис предлагает платный сертификат, который высылается по почте.



### РЫНОК

500 млн. – 600 млн. сумов в год. Оценка основана на статистике потенциальных клиентов, собранной нашей командой.



### КОНКУРЕНТЫ

Прямых конкурентов на рынке Узбекистана нет.



### КОМАНДА

Хожиакбар Ботиров -со-основатель, ответственный за продвижение и продажи;  
Бензол Буранов - со-основатель, разработчик программной части.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции от 16 млн. до 20 млн. сумов.  
Цели:

- расширение команды для ускорения разработки и увеличения продаж;
- маркетинг.



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация – по подписке. Технологический процесс добавления нового курса, состоящий из нескольких языков программирования длится месяц. Самоокупаемость добавления курса осуществляется в течение месяца после его доступности пользователям.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев (при инвестициях от 14 млн. сумов)

- добавление 5 новых курсов;
- запуск рекламы;
- создание возможности оплаты через платежные системы.



## GRANT UP



### СЕО ПРОЕКТА

**Шохрух Шодмонов**

+99897 443 16 67  
golden\_xan@mail.ru



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

[www.grantup.uz](http://www.grantup.uz)

Мобильное приложение «Grant Up» - персональный поисковик грантов и стипендий на обучение, конкурсов, подходящих под индивидуальные пожелания пользователя.



### ПРОБЛЕМА

- нехватка времени и отсутствие навыков для поиска подходящих грантов, стипендий и конкурсов;
- необходимость улучшения навыков и знаний для соответствия требованиям конкурсов.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Растет спрос со стороны молодежи на обучение в иностранных университетах на грантовой основе. Однако в связи с занятостью или отсутствием навыков и опыта, абитуриенты не всегда могут найти все существующие для них возможности обучения.



### РЕШЕНИЕ

На основе получаемых данных (возраст, навыки, интересы, знание языков и т.п.) о пользователе сервис (мобильное приложение Grant Up) будет регулярно отправлять информацию о грантах, стипендиях и конкурсах, оповещать про сроки подачи заявления и рекомендовать соответствующую литературу пользователю для самостоятельной подготовки к участию в конкурсном отборе.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пользователи мобильного приложения: Представители молодежи (ученики лицеев/колледжей, студенты, магистранты и научные сотрудники ВУЗов), желающие повысить знания через участие в стажировках, конференциях, учебных программах зарубежных ВУЗов, фондов.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Пользователь открывает приложение и выбирает удобную себе версию (Lite/Pro). При выборе «Lite» версии пользователь будет получать всю предоставляемую информацию бесплатно. При выборе «Pro» версии пользователь будет платить по ежемесячному тарифу. Также приложение будет показывать рекламу при запуске.



### РЫНОК

5 млн – 25 млн. сумов в год с учетом масштабирования доходов при подключении к системе новых пользователей, услуг и рекламодателей. Также возможно увеличение рынка за счёт выхода в другие страны.



### КОНКУРЕНТЫ

Прямых конкуретнов в Узбекистане нет. Косвенные: учебные центры, индивидуальные учителя для подготовки к участию в конкурсах. Однако они не предоставляют информацию о всех существующих грантах, конкурсах, мероприятиях, которая есть в нашем приложении.



### КОМАНДА

Шохрух Шодмонов – руководитель проекта, основатель;  
Жасур Шукуров – Android-разработчик, основатель;  
Фаррух АдхамЗода – специалист, ответственный за продвижение;  
Акбар Акромходжаев – backend-разработчик;  
Шохрух Камолов – PHP программист;  
Холмуродов Хумоюн – программист.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции от 10 млн. до 25 млн. сумов.

Цели:

- расширение команды для ускорения разработки, продаж и экспансии.
- Доля в проекте: 5 – 25%



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Подписка (за работу сервиса клиент платит среднем 5-10 тыс. сумов в месяц);
- Реклама и Freemium;
- В дальнейшем возможна продажа лицензий.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Инвестировано из собственных средств 9 млн. сумов + средства на рекламу.  
Через 3 месяца – бета;  
Через 6 месяца – самоокупаемость;  
Через 9 месяцев – прибыль.  
Текущая стадия развития проекта – бета (80% завершено)



## SMS ОНА



### СЕО ПРОЕКТА

Рузимурод Эркинов

+99893 582 90 30  
intellek@mail.ru



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

<http://smsona.uzakusherstvo.uz/>  
<https://www.facebook.com/smsona>  
SMS ОНА – сервис для обеспечения беременных женщин и молодых мам во всех регионах Узбекистана своевременной и достоверной информацией на узбекском языке о протекании беременности, развитии плода, рациональном питании, материнстве и грудном вскармливании.



### ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- отсутствие возможностей получения регулярной консультации компетентных врачей у населения в сельских местностях (удаленность от поликлиник);
- необходимость ожидания в очереди для получения консультации врача.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Беременные женщины и молодые мамы нуждаются в получении своевременной информации для рождения и воспитания здорового поколения и сохранения собственного здоровья. Развитие Интернета позволяет обеспечивать их необходимой информацией.



### РЕШЕНИЕ

- Исходя из срока беременности и возраста новорожденного, обеспечивать беременных женщин и молодых мам индивидуальными своевременными консультациями специалистов на протяжении их беременности и в течение первого года жизни ребенка.
- Предоставление полезных для них новостей на узбекском языке посредством вебсайта и социальных сетей.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- молодые девушки, желающие создать семью;
- беременные женщины и молодые мамы;
- супруги и близкие беременных женщин и молодых мам.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Пользователь заходит на сайт, заполняет анкету, после чего получает регулярно информацию через электронную почту (SMS-сообщения), исходя из состояния женщины.



### РЫНОК

По данным Госкомстата, в 2015 году родилось более 700 тыс. детей – значит в среднем около 600 тыс. женщин стали матерями. Это и есть целевая аудитория проекта, которая по статистике, ежегодно увеличивается.



### КОНКУРЕНТЫ

<http://www.ayol.uz>,  
<http://www.farzand.uz/> – не предусмотрена функция информирования женщин через электронную почту, SMS-сообщения.



### КОМАНДА

Команда состоит из сотрудников АО «Республиканский специализированный научно-практический медицинский центр акушерства и гинекологии»:  
Венера Ашурова – акушер-гинеколог, к.м.н.;  
Назокат Ёкубова – акушер-гинеколог;  
Татьяна Дергачева – маркетолог;  
Рузимурод Эркинов – веб-дизайнер, разработчик;  
Фарход Акбаров – PR-менеджер;  
Темурбек Хасанбоев – контент-менеджер.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Необходимы инвестиции для приобретения SMS-шлюза, лицензии на рассылку SMS-сообщений и расширения команды.



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

SMS ОНА – социальный проект.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Следующие 6 месяцев:

- привлечение 200 беременных женщин и молодых мам.

Следующие 2 года:

- подключение SMS-шлюза;
- оказание услуг жителям всех областей Узбекистана и Республики Каракалпакстан.

# CHAYXANA WELCOME



## СЕО ПРОЕКТА

Ураков Азизжон

+998 93 544 42 80  
ChayxanaWelcome@gmail.com



## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

<https://www.facebook.com/ChayxanaWelcome>

Chayxana Welcome — это сервис по организации мероприятий в чайхане. Услуга доступна на странице в Facebook, далее будет создан вебсайт и мобильное приложение.



## ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- Отсутствие развернутой информации о чайханах;
- Нехватка времени на организацию мероприятий в чайхане;
- Отсутствие экскурсионных услуг для туристов и всех желающих познакомиться с традициями восточной чайханы.



## АКТУАЛЬНОСТЬ

ИКТ интегрируются во многие сферы нашей жизни, создавая дополнительные удобства для пользователя. Чайхана же остаётся сферой, где присутствие высоких технологий является по сей день ограниченным.



## РЕШЕНИЕ

- Бесплатное бронирование места в чайхане;
- Полная организация мероприятия в чайхане: нахождение и бронирования чайханы, доставка всех необходимых продуктов, накрытие стола;
- Организация культурных экскурсий для туристов, включая услуги гида и организацию шоу-программы.



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Постоянные посетители чайханы;
- Группы населения, регулярно проводящие социальные мероприятия («гап»);
- B2B сегмент;
- Туристы.



## КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Клиенты могут воспользоваться услугами Chayxana Welcome через мобильное приложение или вебсайт (в настоящее время активна страница в сети Facebook). Для этого нужно выбрать соответствующую чайхану, затем указать дату заказа, выбрать пакет блюд по усмотрению и забронировать чайхану. В итоге чайхана подтверждает заказ клиента по телефону или по приложению, и заказ вносится в реестр.



## РЫНОК

Свыше 100 чайхан в Ташкенте. Большой спрос на проведение досуга в чайхане – в выходные дни большинство кабинок заняты.



## КОНКУРЕНТЫ

Arbus – мобильное приложение с каталогом баров и ресторанов с функцией бронирования столов в них. Мурpoint – мобильное приложение с функцией бронирования мест в ресторанах и барах, записи на приём к врачам и мастерам салонов красоты. У приложений отсутствует каталог традиционных чайхан. Данную нишу займёт Chayxana Welcome.



## КОМАНДА

Азизжон Ураков – специалист по маркетингу, SMM;  
Фирдавс Саноев – специалист по работе с клиентами;  
Муродбек Мамадияров – финансовый менеджер;  
Камолитдин Нигматуллаев – IT-специалист.



## ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции от 50 млн. до 100 млн. сумов.

Цели:

- Маркетинг и продвижение проекта;
- Формирование IT команды;
- Приобретение профессиональной камеры.



## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация:

- комиссия за каждого клиента с чайханы или ежемесячная плата за использование мобильного приложения, взимаемая с чайханы;
- плата за полную организацию мероприятия в чайхане, взимаемая с клиента;
- оплата за размещение рекламы чайханы на сайте или в мобильном приложении.



## ПЛАН РАЗВИТИЯ

- Разработать веб-сайт и приложение;
- Увеличить количество чайхан в каталоге до 100.

## MONEY BOX



### СЕО ПРОЕКТА

**Камила Маннанова**

+998 93 182 61 31  
k.mannanova@yahoo.com



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

<http://moneybox.myfreesites.net/>  
Money Box - online платформа, позволяющая «копить» деньги на определенные цели, исполнение мечты. Приложение предусматривает возможности определения цели, пополнения счета через платежные терминалы, системы мобильного банкинга, отслеживания суммы на балансе.



### ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- большой набор документации для открытия и закрытия вклада в банке;
- отсутствие возможности откладывать деньги с пластиковых карт.

Проблема рекламодателя:

- отсутствие возможности таргетирования мобильной рекламы.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Сегодня существует возможность свободно пользоваться деньгами с пластиковой карты. Однако, накапливать деньги на пластиковой карте сложнее – нет возможности «отложить» их. С помощью сервиса клиент получает возможность накопить и потратить денежные средства онлайн.



### РЕШЕНИЕ

Приложение дает возможность накопления средств, построение пути к цели с расчётом времени и «суточной ставки». В реальном времени будут показаны акции и скидки в партнерских организациях для стимулирования накопления, планирования и экономии средств.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пользователи мобильного приложения:

- люди со средним достатком;
- активные пользователи смартфонов;
- студенты, молодые люди.

Рекламодатели:

- крупные бренды;
- локальные рекламодатели – магазины, местный бизнес;
- компании, заинтересованные в привлечении сегмента молодежи.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Пользователь заходит на сайт или через приложение и регистрируется, так он получает номер своего счета и подключает к нему свою карточку, телефон и т.д.;
- Пользователь устанавливает для себя цель и срок исполнения желания;
- Каждый раз, переводя деньги через сервисы Paynet, Click, с телефона или с карты, пользователь вводит свой номер и пароль для обеспечения защиты счета;
- Собрав нужную сумму, пользователь тратит ее через партнеров – туристические фирмы, рестораны, магазины и т.д.;
- Далее пользователь может поставить новую цель и начать цикл заново.



### РЫНОК

По данным Norma.uz, «объем вкладов населения в банках в прошлом году вырос на 28% – с 27,8 трлн. до 35,6 трлн. сумов». Так как наша система электронная, есть возможность охватить достаточно большой процент населения (около 15-25%).



### КОНКУРЕНТЫ

- Банки, выдающие мини кредиты – много документации, кредитная ставка;
- Турфирмы, продающие путевки в кредит – много документации, кредитная ставка;
- Хорошие друзья, дающие деньги в займы – редко и нестабильно.



### КОМАНДА

Камила Маннанова – руководитель проекта; Эльер Латипов – IT-специалист.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции от 200 млн. до 300 млн. сумов.

Цели:

- расширение команды для ускорения разработки, продаж и экспансии;
- маркетинг в новых городах;
- выход на международные рынки.

Доля в проекте: 5 – 25%



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Монетизация – по рекламной модели. Каждое открытие приложения – это показ рекламного баннера-преلودера;
- Комиссионный сбор с покупок у наших партнеров;
- % от вклада в частном банке Узбекистана

Возможность масштабирования доходов и увеличение рынка за счёт выхода в другие страны.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев (при инвестициях от 300 млн. сумов):

- подключение к системе Банка;
- запуск франшизы в Казахстане, Киргизстане, Таджикистане.

Среднесрочная перспектива, 2 года:

- запуск развёрнутой франшизы еще в 5 странах.

# MANZIL



## СЕО ПРОЕКТА

**Шухрат Агзамов**

+998 99 813 07 17  
agzamovshuxrat@gmail.com



## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

[www.facebook.com/groups/Dovezu.Uz](http://www.facebook.com/groups/Dovezu.Uz)  
Manzil — мобильное приложение, объединяющее водителей и пассажиров, направляющихся по единому маршруту. Водители могут добавить объявление о своей поездке, пассажиры забронировать место в автомобиле и подписаться на новые маршруты.



## ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- междугородние такси не забирают пассажиров с места нахождения в данный момент, некоторые не ориентируются в городе;
- большое время ожидания при пользовании услуг такси;
- нефиксированные цены.

Проблема водителя:

- время ожидания до наполнения машины в среднем от 4 часов до 2 дней;
- сложности в привлечении клиентов.



## АКТУАЛЬНОСТЬ

- Ridesharing (carpooling) — это часть глобального тренда sharing economy;
- Владеть автомобилем в городе становится дорого и неудобно из-за высокого трафика;
- Дорогие билеты на общественный транспорт;
- Развитие мобильных технологий.



## РЕШЕНИЕ

Сервис позволяет:

- снизить расходы водителей на постоянно дорожающее топливо;
- пассажирам пересечь из переполненного общественного транспорта в комфортное авто при практически тех же затратах;
- снизить нагрузки на транспортные системы городов;
- содействовать снижению выбросов CO<sup>2</sup> в атмосферу.



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пользователи мобильного приложения:

- пользователи социальных сетей;
- студенты и рабочие со средней или низкой заработной платой от 18 до 35 лет;
- водители междугородних такси.



## КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Водители размещают объявления, информируя о маршруте и времени поездки, количестве свободных мест. Потенциальный пассажир пользуется строкой поиска на мобильном приложении и находит актуальные предложения от водителей. Водители могут добавить объявление о своей поездке. Пассажиры забронировать место в автомобиле и подписаться на новые маршруты. Приложение позволит подбирать интересных попутчиков, что сделает путешествие легким и приятным, а верификация водителей - безопасным. С каждого бронированного места будет взиматься комиссия.



## РЫНОК

На основе исследований междугородних поездок выяснено, что в одно направление в день в среднем ездит 200 человек.



## КОНКУРЕНТЫ

Водители частных служб такси — долгое время ожидания.  
Водители такси «на пятак» — долгое время ожидания, не подъезжают к дому.  
Автобусы, поезд — строгий график.



## КОМАНДА

Шухрат Агзамов — руководитель проекта, со-основатель;  
Фаррух Баходиров — Android-ios разработчик, со-основатель;  
Джалалитдин Ибрагимов — менеджер по продажам;  
Шоҳзод Абдураимов — финансовый менеджер;  
Улугбек Абдурахманов — UX/UI-дизайнер.



## ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются от 687 млн. до 1, 378 млн. сумов инвестиций.

Цели:

- формирование маркетингового плана и развития стратегии по продвижению в новых городах;
  - привлечение в команду программистов для эффективного развития;
  - зарплата для членов команды.
- Доля в проекте: 5 – 25%



## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация — по транзакционной модели. Комиссия за бронирование места в автомобиле.

При базе более 20 тыс. пользователей будут реализованы следующие способы монетизации:

- реклама в мобильном приложении;
- реклама на сайте (баннеры, контекст, брендинг);
- платное размещение инфраструктурных коммерческих объектов;
- модуль для коммерческих перевозчиков с платным расширенным доступом.



## ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев (при инвестициях от 687 млн. сумов);

- подключение к системе 12 городов Узбекистана;
  - месячная выручка — 30 млн. сумов.
- Среднесрочная перспектива, 2 года:
- запуск развёрнутой франшизы в других странах;
  - месячная выручка — 180 млн. сумов.

## ЭХМ – ЭЛЕКТРОН ХУЖЖАТГА МАДАД



### СЕО ПРОЕКТА

Хусан Умаров

+998 94 687 58 18  
umarov.khusan@gmail.com



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

ЭХМ - онлайн платформа для учителей общеобразовательных школ для аккумуляции методических документов, обмена опытом с целью повышения эффективности рабочего времени.



### ПРОБЛЕМА

- Отсутствие универсальной площадки для обмена опытом;
- Сложности хранения документов по учебному процессу;
- Подготовка всех документов требует много времени.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Развитие информационных технологий требует от преподавателей внедрения новшеств в процесс обучения в школах, применения интерактивных подходов, но и позволяет эффективнее организовывать рабочий процесс, связанный с ведением документаций, поиском новых подходов в преподавании.



### РЕШЕНИЕ

Создание специального портала, где учителя смогут:

- хранить (и/или опубликовать) подготовленные ими методические документы;
- скачивать готовые материалы (сохраняя авторские права) для экономии времени;
- обмениваться опытом и мнениями с другими учителями.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- учителя общеобразовательных школ.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Пользователи, сохраняя свои работы на сайте, могут обмениваться опытом и помогать молодым учителям, при этом сохраняя авторство документов. Пользователи, скачивая готовый материал, могут изучить опыт других и сэкономить своё время.



### РЫНОК

Согласно статистическим данным за 2013 год, в Узбекистане более 400 тыс. учителей преподают в общеобразовательных школах.



### КОНКУРЕНТЫ

www.ziyonet.uz - на сайте много материалов, но они не систематизированы, что усложняет работу. Сайт Республиканского центра образования www.rtm.uz – здесь преподаватель может найти рабочую программу и примеры разработки уроков по разным предметам. Однако нет возможности обмена опытом с коллегами. Наш сайт сфокусирован на потребностях определенного сегмента – учителей школ. Данные систематизированы для удобства работы.



### КОМАНДА

Хусан Умаров – руководитель проекта, со-основатель;  
Захро Умарова – модератор, веб-дизайнер, со-основатель.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Требуются инвестиции для следующих целей:

- создание качественного профессионального сайта;
- проведение презентационных уроков в Центре повышения квалификации.



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Проект является социальным и не предусматривает получение прибыли. Но для жизнеспособности проекта позднее можно использовать следующие виды монетизации:

- абонентская плата от пользователей услуг;
- размещение рекламных баннеров (с возможностью перехода на страницу рекламодателя).



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев:

- создание и тестирование MVP;
- проведение презентационных уроков в Центре повышения квалификации для привлечения пользователей.

## Система стратегического анализа и прогнозирования



### СЕО ПРОЕКТА

Бехзод Ярмухамедов

+998 93 397 00 79  
yabehzod@gmail.com



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Система стратегического анализа и прогнозирования — медицинская информационная база данных, занимающаяся сбором, обобщением и анализом информации о стоматологических заболеваниях населения Республики Узбекистан в режиме суточной оперативности.



### ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- отсутствие достоверной информации о здоровье пациента;
- отсутствие данных о специалистах, об оценке степени их подготовки и мониторинге профессиональной деятельности;
- отсутствие систематизированного подхода для решения вопросов по организации медицинской помощи и планирования научных исследований.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

На сегодняшний день профессорско-преподавательский состав имеет все необходимые ресурсы – специалистов для организации и полноценного функционирования системы. Данными специалистами наряду с профессиональной деятельностью врачей – стоматологов, освоена дополнительная специализация «Информационные технологии в медицине», «Менеджмент в стоматологии».



### РЕШЕНИЕ

На основе вводимых данных будет организован сбор, обобщение и анализ информации о заболеваемости населения в режиме суточной оперативности. Будут составлены географические, экологические и сезонные карты стоматологических заболеваний. С высокой долей достоверности будут даны рекомендации по прогнозированию организационных, научных и лечебных мероприятий.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пользователи системы:

- практикующие стоматологи;
- студенты магистратуры и бакалавриата, занимающиеся научными исследованиями;
- докторанты и самостоятельные исследователи;
- статистические отделы;
- научные центры.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Посредством приложения (в том числе и мобильного) специалистами будут вводиться данные каждого пациента, обратившегося за лечением стоматологического заболевания. При наличии введенных данных (вторичный осмотр) пациента, стоматолог будет информирован о раннее проведенном лечении и результатах диагностики.



### РЫНОК

В республике функционирует 3231 государственных и частных лечебно-профилактических стоматологических учреждений. В данных учреждениях работают свыше 6000 специалистов. Ежегодный прирост составляет 400 специалистов (с учетом выпуска специалистов первичного звена, магистратуры и клинической ординатуры). Ежегодное увеличение объема оказываемых стоматологических услуг составляет 12%.



### КОНКУРЕНТЫ

Учитывая специфику внедряемой системы и конфиденциальность содержаемых материалов, конкурентов в данном сегменте нет. Косвенные конкуренты – автономные базы данных государственных и частных клиник, функционирующих для нужд определенных организаций.



### КОМАНДА

Бехзод Ярмухамедов — руководитель проекта, основатель;  
Бахтинур Худанов — разработчик;  
Хабиба Исаходжаева — специалист по маркетингу, связям с общественностью;

Фарход Шокиров – специалист по финансовым вопросам, планированию.  
Латофат Фазылова – разработчик.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции от 269 млн. сумов. Цели:

- совершенствование программного обеспечения и разработка системы анализа для имеющегося ПО;
- модернизация необходимой инфраструктуры (создание data-центров в ТашГСИ и его региональных филиалов).



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Ежемесячная абонентская плата для практикующих врачей, которая включает доступ к достоверной информации о пациенте, хронологии обращений, миграционном поведении пациента;
- Разовые платежи для научных исследователей (центры), которая предусматривает доступ к анализу стоматологической заболеваемости населения, мониторингу проведенных научных исследований.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев:

- оптимизация полученных данных и их внедрение в функционал существующего ПО;
- ввод данных пациентов в первичном звене здравоохранения;
- внедрение монетизации в крупных городах (областных центрах).

Среднесрочная перспектива, 2 года:

- подключение всех видов государственных и частных ЛПУ;
- интеграция с общемедицинской базой данных Министерства здравоохранения РУз.



## VERMILI



### СЕО ПРОЕКТА

Зайнура Хабибова

+998 90 960 54 05  
khabibovazaynura@gmail.com



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

@vermiliuz – inst  
www.vermili.uz

Vermili - это сервис по производству уникальных и качественных галстуков и галстук-бабочек.



### ПРОБЛЕМА

Проблема пользователя:

- отсутствие ассортимента;
- не всегда высокое качество;
- высокие цены.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Сегодня, чтобы быть успешным, надо быть уникальным. Уникальный стиль – это способ заявить о себе, своих взглядах. Подчеркнуть свою индивидуальность, быть оригинальным и интересным – легко с помощью аксессуаров, галстук-бабочек. Несмотря на существующий спрос, на рынке представлен недостаточный ассортимент качественной продукции.



### РЕШЕНИЕ

Большой ассортимент видов галстук бабочек, галстуков (цвет, модель, ткань, размер). Использование тканей/застежек высокого качества, качественный пошив. Размещение товара в нескольких торговых центрах города, доступный каталог в социальных сетях.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- мужчины и женщины разных возрастов;
- B2B (Свадебные салоны, фотографы, организаторы торжеств);
- мужчины с активным образом жизни, посещающие светские мероприятия.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Продажи увеличиваются в зависимости от сезона (свадебный, выпускной, праздники). 80% продаж производится с помощью радио маркетинга («сарафанное радио»).



### КОНКУРЕНТЫ

- Charlie.Uz – прямые конкуренты;
- Магазины мужской одежды.

Продукция «Vermili» отличает высокое качество и уникальность моделей.



### КОМАНДА

Зайнура Хабибова – со-основатель;  
Садокат Султанмуратова – со-основатель.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции 20 млн. сумов.

Цели:

- расширение производства для ускорения продаж;
- расширение ассортимента;
- продвижение;
- выход на международные рынки.



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Продажа аксессуаров



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев:

- Расширение производства;
- Больше точек для реализации;
- Рабочий сайт с каталогом и прямая онлайн продажа;
- Доставка в области Узбекистана.

Среднесрочная перспектива, 2 года:

- выход на международный рынок.



## FREE VACANT



### СЕО ПРОЕКТА

Шахноза Абдуллаева

+998 90 971 89 89  
shakhnozaeconomics@mail.ru



### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

«Free vacant» - услуга по адресной работе с соискателем работы, которая включает поиск вакансий, организация стажировки и при успешном ее прохождении дальнейшее трудоустройство.



### ПРОБЛЕМА

Проблемы пользователя:

- Сложность в поиске стабильного рабочего места;
- Отсутствие полной информации о существующих вакантных местах.

Проблемы работодателя:

- Недостаток квалифицированных кадров;
- Необходимость повышения эффективности работы.



### АКТУАЛЬНОСТЬ

Согласно статистике Госкомстата, в 2015 году уровень безработицы составил 5,2% от экономически активного населения. Обеспечение работой, в частности молодежи, является актуальным вопросом и на сегодняшний день. Наш проект поможет молодым людям не только найти работу, но и посредством стажировок повысить свою квалификацию.



### РЕШЕНИЕ

Наш проект поможет работодателю найти компетентного специалиста, а соискателю получить достойную работу. Благодаря возможности прохождения предварительной стажировки, работодатель сможет оценить кандидатов в процессе их работы, а соискатель определить, насколько условия работы подходят ему.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Соискатели работы:

- Желающие получить дополнительную работу;
- Безработные;
- Выпускники ВУЗов.

Работодатели:

- Крупные и малые компании;
- Финансовые организации;
- Государственные организации.



### КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Представитель организации, определив перечень вакантных мест, обращается к нам и заключает договор. Далее мы объявляем о вакансиях и привлекаем желающих на стажировку, заключаем с ними договор. При этом на одно вакантное место будут привлечены 5-6 соискателей для прохождения стажировки. Работодатель сможет выбрать подходящего по требованиям кандидата из стажеров и заключить с ним трудовое соглашение.



### РЫНОК

Согласно статистике Госкомстата, численность безработного населения 709,4 тысячи человек (в 2015 году).



### КОНКУРЕНТЫ

Интернет сайты (myjob.uz, torg.uz, rabota.uz) — отсутствует адресный подход в работе с работодателями и соискателями. Кроме того, согласно нашему опросу, около 80% опрошенных среди тех, кто ищет работу, отметили, что не доверяют информации с Интернет-сайтов. Газеты и журналы – отсутствует полная информация о существующих вакансиях.



### КОМАНДА

Шахноза Абдуллаева — основатель и руководитель проекта;  
Нигора Махмасобилова — организатор;  
Сирождиддин Махатов — специалист, ответственный за рекламу.



### ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Требуются инвестиции в размере от 20 млн. до 50 млн. сумов.

Цели:

- Расширение команды для повышения производительности;
- Проведение маркетинговых кампаний в других регионах Узбекистана;
- Выход на международные рынки.

Доля в проекте: 5 – 25%



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация — по рекламной модели. Процесс привлечения клиентов в новый проект займет один месяц. Далее клиент будет направлен на стажировку (на 1-3 месяца) в организацию, где существуют вакантные рабочие места. На следующем этапе – продвижение проекта в других регионах Узбекистана.



### ПЛАН РАЗВИТИЯ

Ближайшая перспектива, 6 месяцев (при инвестициях 20 млн.сумов):

- Проведение исследований и составление договоров;
  - Проведение рекламных работ; Месячная выручка – 10 млн. сумов.
- Долгосрочная перспектива, 2 года (при инвестициях от 30 млн. до 50 млн. сумов):
- Заключение договоров с 30 высшими учебными заведениями страны;
  - Заключение договоренностей с более 200 организациями;
- Месячная выручка – 20 млн. сумов.

## ОБ ОРГАНИЗАТОРАХ

### Совместный проект Торгово-промышленной палаты Узбекистана и ПРООН «Бизнес-форум Узбекистана (фаза - III)»

Деятельность проекта направлена на оказание содействия правительству в создании благоприятной деловой среды. Совместный проект достигает своей цели через укрепление государственно-частного диалога, содействием по оптимизации государственных услуг, оказываемых субъектам предпринимательства и развитию инклюзивных бизнес-проектов.



### Торгово-промышленная палата Узбекистана

Палата, образованная в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, призвана осуществлять работу по формированию благоприятных условий для развития предпринимательства, представлению и защите прав и законных интересов предпринимателей, налаживанию и развитию деловых контактов местных предпринимателей с иностранными партнерами, продвижению экспорта и привлечению иностранных инвестиций.



### Программа Развития ООН в Узбекистане

ПРООН оказывает содействие Узбекистану в решении ряда важнейших вопросов в области развития, включая борьбу с загрязнением экологии, распространением ВИЧ/СПИДа, продвижение инклюзивного управления и содействие экономическому развитию. Являясь важным партнером Правительства и гражданского общества республики, ПРООН консультирует по вопросам политики, а также предоставляет техническое содействие в рамках своих программ в различных направлениях – от повышения гражданской активности до замедления и смягчения последствий изменения климата.



**Management Training Programme**  
**MTP**



British Embassy  
Tashkent

Реализация Программы «Стартап-инициативы» стала возможной благодаря финансовой поддержке представительства компании «Sasol» в Узбекистане, Посольства Великобритании в Республике Узбекистан и проекта «Программа обучения менеджменту (ПОМ) – Укрепление потенциала руководителей предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан», финансируемого Европейским Союзом.