

# An'anaviy biznes VS Startap

Misol:  
Milliy taomlar kafesini ochish



**An'anaviy biznes** —  
bu xavflari past bo'lgan va bosqichma-bosqich o'sishga ega ishonchli modeldir

**Startap** —  
bu texnologiyalar va innovatsiyalarga asoslangan yangi yondashuv bo'lib, xavf bilan bog'liq

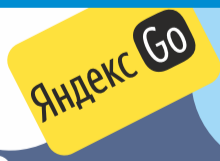


Misol:  
Taom buyurtma berish ilovasini yaratish

BOSHLANISH > BARQAROR DAROMAD > BOSQICHMA-BOSQICH KENGAISH > G'OYA > SINOV (MVP) > TEZ O'SISH > MASSHTABLASH BOSHLANISH

## G'oya va boshlang'ich bosqichdagi asosiy farqlar

AN'ANAVIY BIZNES		STARTAP
Barqaror daromad, barqarorlik	MAQSAD	Tez o'sish, investitsiyalar jalb qilish
Yakka egasi yoki oila, yollanma xodimlar	JAMOA	Kichik jamoa, hamasoschilar, yollanma xodimlar
Shaxsiy jamg'armalar, oila yordami, kreditlar	MOLIYALASHTIRIS	Shaxsiy jamg'armalar, oila yordami, investitsiyalar
Dastlab mahalliy (shahar, tuman), keyin mamlakat bo'ylab	BOZOR HAJMI	Avval mahalliy, keyin xalqaro
Tushunarli va barqaror	BIZNES-MODEL	Daromad olishning turli yo'llarini sinab ko'radi, eng samaralisini aniqlash uchun
Sekin, bosqichma-bosqich kengayish	O'SISH SUR'ATI	Tez o'sish, gipotezalarni sinash
Boshlang'ich darajadagi sarmoya, sarmoyani qaytarish mumkin	XATARLAR	Yuqori xavf, g'oya ishlamasligi mumkin, sarmoyani qaytarish qiyinroq
Tayyor yechimlardan foydalanadi	INNOVATSIYALAR	Yangi mahsulot yaratadi yoki mavjudini takomillashtiradi



## Qaysi yo'lni tanlash kerak?

Agar quyidagilar siz uchun muhim bo'lsa —

**an'anaviy biznesni** tanlang:

- Barqarorlik va oldindan rejalashtirish muhim
- Sinovdan o'tgan bozorda ishlashga tayyorsiz
- Katta xatarlarga bormoqchi emassiz



Agar quyidagilarga tayyor bo'lsangiz —

**startapni** tanlang:

- Sizda innovatsion g'oya mavjud
- Tez o'zgarishlar va tajribalarga tayyorsiz
- Global bozor sizni qiziqtiradi