



ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНЫХ СТАРТАП-ИНИЦИАТИВ ВТОРОЙ ЦИКЛ



Агентство
по науке и технологиям
Республики Узбекистан



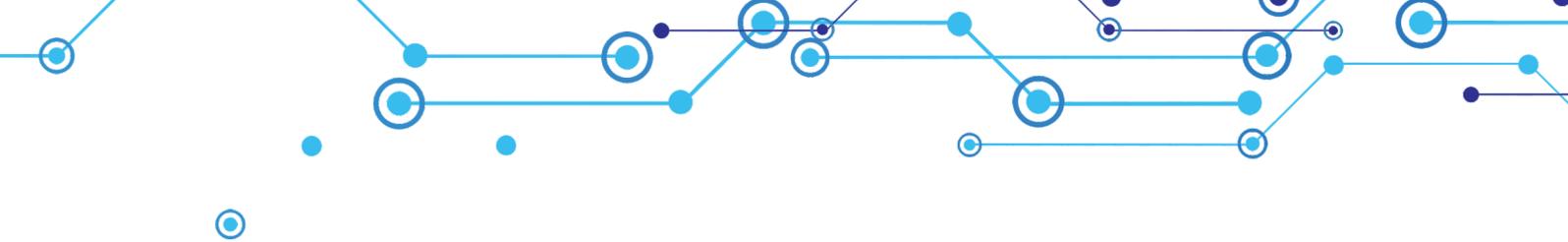
O'ZBEKISTON
YOSHLAR
ITTIFOQI



SASOL

СОДЕРЖАНИЕ

О Программе	2
INTV - ИНТЕРНЕТ ТЕЛЕКАНАЛ	4
EVENT TECH	6
LEOS.UZ	8
MILLIYRASMLAR.UZ - ПОРТАЛ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОТОГРАФИЙ УЗБЕКИСТАНА	10
UNIBOT 3D ПРИНТЕР	12
MAQOLALAR.UZ	14
BESTTEST	16
LIMO.UZ	18
TALKER	20
AROBA.UZ	22
OYLIK.UZ	24
DP MARKET	26
GRUZINFO.UZ	28
ECO BUSINESS	30
INSTOCK.UZ	32
AITRONICS	34
UZLOAN	36
WELLNESS	38
НАНО ПОКРЫТИЕ С ЭФФЕКТОМ ЛОТОСА	40
Об организаторах	42



О ПРОГРАММЕ

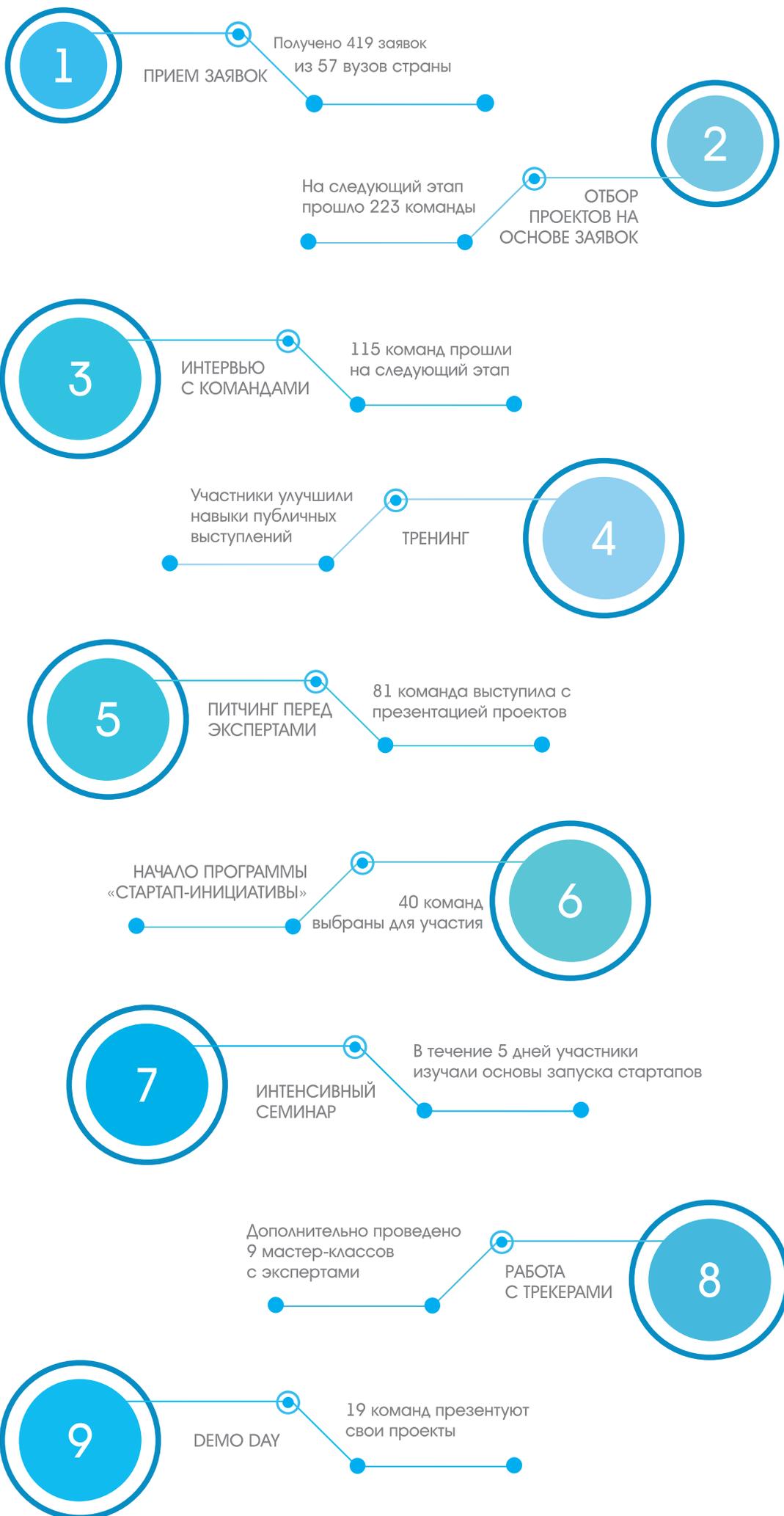
«Стартап-инициативы» — это комплексная программа, разработанная для поддержки развития (акселерации) стартап-идей и проектов студентов и молодых ученых высших образовательных учреждений.

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.

В этом году реализуется второй цикл Программы «Стартап-инициативы».





INTV — это медиа продакшн и телевещательный канал для Интернет-пользователей. Канал производит телепередачи на узбекском и русском языках, а также транслирует их в Интернете.

Проблема, которую решает стартап:

В Узнете существует недостаток национального видео контента, особенно контента на узбекском языке. Это приводит к большой неудовлетворенности потребителя от видео ресурсов Узнета. Учитывая то что современный зритель, редко смотрит или вообще перестал смотреть традиционное ТВ, проблема остается актуальной.

Решение:

Мы предлагаем веб-сайт, на котором можно смотреть развлекательные и информативные передачи на узбекском и русском языках онлайн (с функцией «time-shift», то есть функция паузы, перемотки передачи) и офлайн режиме.

Как работает бизнес:

Пользователь заходит на сайт и регистрируется на нем, после чего он получает доступ к онлайн и офлайн просмотру. В будущем планируется создать приложение для удобства пользователя (аналог: Netflix).

Целевая аудитория:

Активные интернет пользователи от 14 до 55 лет, имеющие домашнее Интернет подключение.
Локация: г. Ташкент, Самарканд (60%); Бухара, Фергана (40%)
Пол: мужчины и женщины

Рынок

Потенциальными клиентами являются рекламодатели (средние и большие предприятия)
Цена рекламы на ТВ варьируется от 30 - 100 тыс. долл. США в зависимости от времени размещения, количества показа рекламы (одноразовый или договор на месяц), или же степени спонсорства на конкретной передаче.
Общий объем рекламного рынка — 50 млн. долл. США
Доступный объем рекламного рынка (телевидение) – 22 млн. долл. США
Доступный объем рекламного рынка (Интернет) — 2.5 млн. долл. США
Реально достижимый объем с Интернет и ТВ рынка — 7,35 млн. долл. США

Конкуренты и альтернативные решения:

- Национальное ТВ: Zo'rtv, MilliyTV, MY5 и другие
- Видео блоггеры на разных видео хостингах (YouTube, Mover)
- Рекламные площадки в интернете

Наше преимущество над традиционным ТВ:

- Мы делаем контент по запросу (Video on Demand). Потребитель сможет выбирать, что смотреть, будучи не привязанным к эфирной сетке и времени выхода передачи как на традиционном ТВ;
- Мы делаем более интересный контент, рассчитанный на Интернет-зрителя. В эру информационного бума пользователь хочет сам выбирать, что ему смотреть и что делать.

Наше преимущество над блоггерами на видео хостингах:

- У нас есть команда, которая работает над разными видами блогов и передач. Свободные блоггеры работают только над одним блогом и зачастую одни.

План развития:

2018 год — Разработка пользовательского сайта и разработка качественного контента по запросу (Video over Demand); выход на 500 тысячную аудиторию (500 тысяч подписок)
2020 год – выход на 2 миллионную аудиторию (2 млн. подписок)
Объем годовой выручки в 735 тыс. долл. США
К 2020 году планируется объем годовой выручки 7,35 млн долл. США

Что требуется:

Инвестиции в размере 550 тыс. долл. США
Построить и оборудовать офис-студию - 400 тыс. долл. США
Съемочное оборудование, компьютеры - 150 тыс. долл. США

Команда:

Команда состоит из 17 человек и имеет 2 года опыта работы.
Улугбек Исмаатов – координатор проекта
Продюсер – 2
Художник по костюмам и декорациям – 2
Видео редактор – 3
Оператор – 2
Боггер – 8
Фотограф – 2
IT специалист – 1

Контакты:

Улугбек Исмаатов
Координатор проекта
Телефон: +998 94 663 66 60
E-mail: ceo@intv.uz





Event Tech - электронная регистрация посетителей на мероприятии, регистрация участником при входе в мероприятие, а также вывод аналитической информации по различным параметрам.



Проблема, которую решает стартап:

Проблема пользователя:

- Пользователи должны каждый раз заново проходить регистрацию.
- У них нет возможности получать информацию об интересующих их мероприятиях.

Проблема организаторов:

- Организаторы в свою очередь должны собирать заинтересованную аудиторию
- Есть большой разрыв в данных между зарегистрированными и пришедшими на мероприятие людьми.
- Нет возможности сбора аналитической информации об участниках мероприятия.



Решение:

Автоматизированная система управления деловыми мероприятиями Event Tech представляет собой программное обеспечение для решения задач, связанных с проведением различных форумов, конгрессов, семинаров, конференций и других деловых мероприятий. Модульная структура формирования программной платформы предоставляет возможности для подбора индивидуального набора инструментов и дальнейшего развития системы.



Как работает бизнес:

- На сайте организатора мероприятия, или на нашем сайте, размещается форма регистрации участников мероприятия.
- При регистрации каждому участнику присваивается уникальный номер с QR кодом.
- После регистрации у участника есть возможность распечатать пригласительный лист со своими данными и сформированным QR кодом или просто скачать на смартфон.
- При регистрации все введенные данные заносятся в базу данных.
- Посетитель подходит со своим распечатанным или скачанным на смартфон пригласительным к сотрудникам выставки. При помощи мобильного приложения они считывают QR код с пригласительного и находят его в базе.
- Вся информация о действиях QR кодов записывается в базу данных для дальнейшего составления статистики.



Целевая аудитория:

Организаторы мероприятий, в том числе разных конференций, выставок и деловых встреч.



Рынок

Компании в среднем выделяют на организацию мероприятия четверть своего бюджета, то есть 27%. Наибольшая часть (50%) маркетинговых вложений уходит на мероприятия IT компаний.



Конкуренты и альтернативные решения:

Существуют аналоги на зарубежных рынках (TicketForEvent, TimePad, Eventmag). Прямых конкурентов на локальном рынке не существует.



План развития:

I и II квартал 2018 года – активное внедрение на нескольких мероприятиях для улучшения модулей и добавления новых. Работать над пиаром в социальных сетях, бы расширить клиентскую базу.
III и IV квартал 2018 год – организация мероприятий больших масштабов
I и II квартал 2019 год – добавление новых услуг для организаторов мероприятий (возможность предоставления оборудования: турникетов, планшетов).
III и IV квартал 2019 год – выход на среднеазиатский рынок.



Что требуется:

Проекту требуются инвестиции от 200 млн. до 400 млн. сумов.

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%



Команда:

Чарос Абдукаюмова - координатор проекта, маркетинг, разработка
Нигора Асретдинова - разработка
Исломбек Анвар - разработка



Контакты:

Абдукаюмова Чарос
Координатор проекта
Телефон: +99890 9320236
e-mail: charos_abdukayumova@mail.ru





LEOS.UZ – это сайт, который помогает соискателям в поиске постоянной и временной работы, а для компаний, заинтересованных в поиске персонала сокращает расходы, время и позволяет дополнительно тестировать и отбирать претендентов по необходимым критериям.



Проблема, которую решает стартап:

- Проблема с трудоустройством и получением необходимого опыта у студентов вузов, профессионалов, начинающих специалистов.
- Помощь фирмам в решении разовых задач посредством аутсорсинга профессионалов.
- Вывод среднестатистических данных о заработной плате по категориям и профессиям на текущий момент.
- Сокращение затрат фирм на подбор персонала и/или возможность организовать тестирование в труднодоступных и удаленных местах.



Решение:

Решение состоит в создании единой онлайн платформы с верификацией личности посетителей сайта, а также предоставлении платформы для поиска, тестирования и найма сотрудников со всех регионов Узбекистана и за его пределами. Сервис также помогает найти профессионала для разового выполнения определенной задачи.



Как работает бизнес:

Пользователь регистрируется на сайте, при наличии загружает свое портфолио и получает доступ к соответствующим услугам на Leos.uz. Оплату за услуги сервиса можно произвести через платежные системы Click или Paynet.



Целевая аудитория:

- Вузы и компании с представительствами в регионах.
- Рекрутинговые агентства и компании, проводящие тестирование на этапе собеседования.
- Вновь созданные организации, в том числе иностранные компании, нуждающиеся в подборе квалифицированных кадров.



Рынок

Согласно статистике Norma.uz, студентов, поступивших на 2017/2018 учебный год, составило более 72 тыс. человек, более 210 тыс. учащихся на данный момент. Уровень безработицы по итогам 2016 года составляет 5,2% от экономически активного населения.

- Соответственно, общий объем целевого рынка – более двух миллионов людей, согласно уровню безработицы, и количеству студентов на территории РУз.
- более 30 рекрутинговых агентств на территории РУз.



Конкуренты и альтернативные решения:

На территории РУз:

- rabota.uz
- ishop.uz
- olx.uz
- uzjobs.

За пределами РУз:

- hh.ru
- fl.ru
- freelancer.com

Наши преимущества в существовании полной автоматизации процесса, полноценной площадки для тестирования и подбора персонала, а также наличием сведений о заработной плате.



План развития:

- Реализована и запущена в эксплуатацию полноценная и рабочая бета модель сайта.
- Ближайшая перспектива, 3 месяца:
- запуск финальной версии сайта
- распространение информации по всей территории Ташкента
- месячная выручка — от 10 млн. сумов.
- Перспектива на 2018-2019 гг.:
- Распространение по всем городам Узбекистана
- Расширение географии использования сайта в странах СНГ
- месячная выручка — от 120 млн. сумов.



Что требуется:

Проекту требуются инвестиции от 20 млн. до 30 млн. сумов.

Цели:

- реклама и продвижение на местном и международных рынках
- формирование маркетингового плана и развития стратегии по продвижению в новых городах; Доля в проекте: 10-15%



Команда:

- Алишер Ахмедов – координатор проекта, AR/VR, Android/iOS/Web Developer, Database Architect.
- Хикмет Бахадуров - Software Programmer, Web Developer, Database Architect.
- Сиродж Бобоев - Marketing Manager.
- Фаррух Садвакасов - Software analytics consultant, Project manager
- Ахрор Гаибназаров - Web developer, Software Programmer, Database Architect



Контакты:

Алишер Ахмедов
Координатор проекта
+998 90 318 28 82
ceo@leos.uz





Milliyrasmlar.uz – уникальный портал с фотографиями профессиональных фотографов и любителей, объединенных национальным колоритом. Портал будет способствовать распространению национальных ценностей узбекского народа, а также обеспечению большего дохода фотографам.



Проблема, которую решает стартап:

- На рекламных плакатах, в брошюрах, обложках книг и журналов, произведенных в Узбекистане, изображены лица иностранцев, вместо лиц узбекского народа.
- При поиске в популярных поисковых системах, таких как www.google.com, www.yandex.ru отсутствует возможность найти интересные фотографии Узбекистана и лиц местной национальности.
- В Узбекистане нет фотобанков, таких как www.shutterstock.com, www.iStockphoto.com, www.123rf.com, www.depositphotos.com. В связи с этим, наш проект будет первым и крупнейшим фотобанком в Узбекистане.



Решение:

- Миллионы электронных фотографий, хранящихся в личной коллекции тысячи фотографов по всей стране, будут представлены широкой публике.
- Фотографы будут представлять свою продукцию на рынке фотографий - www.milliyrasmlar.uz, и продавая их, они будут иметь возможность зарабатывать.
- В результате этого будет создан большой национальный фотобанк.



Как работает бизнес:

- Фотографы (профессионалы и любители) устанавливают цену на свои фотографии.
- Покупатели фотографий будут оплачивать определенную сумму за изображения разных размеров и качества, осуществляя оплату через платежные системы Click и Payme.

Сайт будет получать прибыль 5-20% от продаж.



Целевая аудитория:

- издательские и полиграфические сервисы, рекламные агентства;
- Интернет СМИ, дизайнеры, веб-дизайнеры;
- государственные пресс-агентства, газеты, журналы и периодические издания;
- разработчики иллюстраций для статей.



РЫНОК

По данным Узбекского агентства по печати и информации, в Узбекистане зарегистрировано 1514 СМИ, из них печатных СМИ – 1015, веб-сайтов – 395, ТВ и радио – 100, информационных агентств – 4.

По нашим подсчетам, через год все эти потенциальные клиенты будут использовать более 1 млн. фотографий. Общий объем целевого рынка - 1 млрд. сумов.



Конкуренты и альтернативные решения:

- Прямых конкурентов нет.
- Существующие фотосайты www.Pixland, www.rasm.uz, www.rasmlar.uz, www.googfon.uz и www.fon.uz не наполняют базу достаточным контентом.



План развития:

В настоящее время проект уже запущен.

- 2017 год – организация работ по разработке проекта рекламных объявлений, а также увеличение количества фотографий как минимум до 50 000.
- 2018 год - привлечение инвестиций в размере 80 млн. сумов.

Усовершенствование технической базы за счёт привлечённых инвестиций.

Увеличение числа технических работников, а также расширение команды.

Создание видео и музыкального контента.

Войти в рынок государств Центральной Азии.

- 2019 - расширение прибыли за счет увеличения количества фотографий на мировом рынке как минимум до 10 миллионов, с изображениями лиц среднеазиатского народа.



Что требуется:

Инвестиции в размере 80 млн. сумов.

- Для рекламы и пропаганды: 10 миллионов сумов.
- Покупка сервера: 60 миллионов сумов.
- Прочие технические расходы: 10 миллионов сумов.



Команда:

Ихтиёр Улмасов – координатор проекта, программист, веб-дизайнер:

Азизбек Вафоев – автор проекта, финансовый менеджер:

Дамир Дармонов - маркетолог:

Хамроев Абдувохид - фотограф.



Контакты:

Ихтиёр Улмасов

Координатор проекта

Телефон: +998944354949

e-mail: vabekv@umail.uz





UniBot 3D-принтер предусматривает производство 3D-принтеров различного назначения, производство сырья для 3D-принтеров, оказание услуг 3D-печати и услуг сервиса 3D-принтеров. В отличие от обычного принтера, который выводит информацию на лист бумаги, 3D-принтер позволяет выводить трёхмерную информацию, т. е. создавать определённые физические объекты. Широкое использование потенциала трехмерной печати позволит экономить средства и время, а также повысить производительность.

Проблема, которую решает стартап:

- Высокая себестоимость получаемого продукта при изготовлении и обработке материала на ЧПУ станках;
- Большие затраты времени на изготовление продукта;
- Использование различных видов станков для получения одной детали;
- Ограничение станков при обработке деталей, имеющих сложную форму;

Решение:

3D-принтер позволяет выводить трёхмерную информацию, т. е. создавать определённые физические объекты. В основе технологии 3D-печати лежит принцип послойного создания (выращивания) твёрдой модели.

- Снижение себестоимости получаемого продукта или товара, чем при изготовлении и обработке материала на ЧПУ станках;
- Экономия затрачиваемого времени на изготовление продукта;
- Возможность печати деталей и фигур любой сложности и получение эксклюзивных деталей без лишних затрат.

Как работает бизнес:

Монетизация

- От продажи 3D принтеров;
- От оказания услуг 3D печати;
- От продажи сырья для 3D принтеров;
- От сервиса 3D принтеров;

Целевая аудитория:

Целевая аудитория 3D принтеров и услуг 3D печати:

- полиграфии;
- технопарки, производители новой продукции;
- производители ювелирных изделий;
- Интернет-магазины;
- высшие, средние и дошкольные учебные заведения;
- медицинские учреждения;
- кулинарные производители и рестораны.

Рынок

В рамках Стратегии развития Республики Узбекистан 2017-2021 года планируется строительство производственных и жилых объектов. Запланировано организовать услугу макетирования на 3D-принтере. Начальная стоимость макета около 3 000 000 сумов.

Кроме того, рынок наших потенциальных клиентов включает:

Образовательный сектор:

- 308 дошкольных образовательных учреждений, из них 36 частных
- 299 общеобразовательных школ, из них 10 частных
- 43 Высших учебных заведения

Более 200 полиграфий работают в Ташкенте

Более 60 кондитерских производителей в Ташкенте

Онлайн магазины.

Конкуренты и альтернативные решения:

Конкуренты на отечественном рынке:

ООО GreenCode - производство 3D-принтеров.

Среди конкурентов есть физические лица, использующие зарубежные принтеры. Однако у них есть ограничения при моделировании, сырье покупают.

Конкуренты на международном рынке:

3D systems, Printbot, Makerbot, Ultimaker и др.

Преимущество проекта в том, что мы производим 3D-принтеры различного назначения и габаритов, оказываем услуги 3D-печати по 1000 сумов за грамм материала, производим сырье для 3D-принтеров и оказываем услуги сервиса 3D-принтеров.

План развития:

Уже налажено производство 3D принтеров FDM. Организовано предоставление сервисных услуг 3D принтеров.

- С декабря 2017 года запускается производство Nutrive 3D-printer (пищевых) 3D-принтеров;
- С января 2018 года запускается производство сырья для 3D-принтеров, с дальнейшим увеличением номенклатуры сырья;
- Через 6 месяцев планируется запуск производства модульных 3D-принтеров;
- Через 1 год планируется запуск производства Metal 3D-принтера, разработка которого уже началась.

Что требуется:

Проекту требуются инвестиции в размере 80 000 000 сумов для следующих целей:

- Организация 3D-лаборатории, состоящая из 20 штук 3D-принтеров;
- Организация рабочей обстановки и полное оснащение для производства;
- Маркетинг.

Команда:

Бехзод Тухтамуродов – координатор проекта, механик, со-основатель;

Бобурбек Нейматов – главный проектировщик, со-основатель;

Алибек Жуманиязов – главный механик, со-основатель;

Жавохир Ташпулатов – электромеханик, со-основатель.

Контакты:

Тухтамуродов Бехзод
Координатор проекта
+99890 9249495
tukhtamuratov96@mail.ru



Проблема, которую решает стартап:

- В Интернете мало публикуется научных исследований, на узбекском языке;
- В Узбекистане каждый год проводится большое количество научно-практических конференций (в 2017 году 250, в том числе 42 международных, 124 республиканских, 81 министерством и ВУЗами) и в сборниках конференций публикуются примерно 50 000 научных статей. При этом материалами конференций могут пользоваться только участники и обладатели бумажных вариантов сборников статей;
- Некоторые организации размещают материалы конференции в одном файле (в основном в PDF формате), что осложняет поиск материалов в поисковых системах (Google, Yandex и др.)

Решение:

- создание единой базы материалов научно-практических конференций;
- обеспечение быстрого нахождения материалов конференции в поисковых системах путем отдельного размещения каждой статьи;
- предоставление информации научным сотрудникам и потенциальным пользователям о проводимых научно-исследовательских работах и их результатов;
- создание возможности поиска научных материалов, интересующих исследователей;
- популяризация результатов научно-исследовательских работ.

Как работает бизнес:

Затраты электронной библиотеки покрываются следующими способами:

- абонентские платежи пользователей;
- реализация авторских разработок (учебники, учебные пособия, монографии, брошюры, постеры и др)

Целевая аудитория:

- докторанты;
- научные сотрудники научно-исследовательских организаций;
- преподаватели ВУЗов;
- магистранты и студенты ВУЗов;
- потенциальные потребители результатов научно-исследовательских работ (организации и предприятия).

Рынок

По статистическим данным, в 2017 году в республике зарегистрировано более 1000 докторантов, примерно 2 000 научных сотрудников научно-исследовательских организаций, около 30 000 преподавателей ВУЗов и около 5 000 магистрантов.

Конкуренты и альтернативные решения:

- В республике отсутствует единая база результатов научных деятельности.
- В настоящее время действует образовательный портал "Ziyounet". Данный портал специализируется на обеспечении студентов дополнительными учебными пособиями. Материалы недостаточно систематизированы.
- В мире известны несколько баз данных, обобщающих научные статьи и предоставляющих доступ к ним (EBSCO HOST, Web of Science, E-library, Cyberleninka.ru и др.).

План развития:

В настоящее время проект действует.

План развития проекта:

- 2018 год – привлечение инвестиций в размере 80 000 000 сумов для развития проекта, оптимизации сайта исходя из плана;
 - 2019 год – привлечение в проект организаторов всех конференций в республике и издательств научных журналов;
 - 2020 год – выход на международный уровень (Казахстан, Киргизия, Туркменистан, Таджикистан и др.)
- Финансовый план:
- 2018 год – освоить 5% рынка, достичь дохода в размере 125 000 000 сумов;
 - 2019 год – освоить 20% рынка, достичь дохода в размере 600 000 000 сумов.

Что требуется:

Инвестиции в размере 80 000 000 сумов

Цели:

- рекламы – 12 000 000 сумов
- сервера – 35 000 000 сумов
- формирование экспертной группы для анализа научных работ – 24 000 000 сумов
- расходы – 9 000 000 сумов.

Команда:

Джасур Абдушукуров – координатор проекта
Азизбек Вафоев – со-основатель проекта, финансовый менеджер
Икрам Давлетов – со-основатель проекта, редактор
Муслихиддин Нарзуллатев – маркетолог
Алимухаммадов Бегзод – технический персонал

Контакты:

Джасур Абдушукуров
Координатор проекта
Телефон: +998998029700,
+998939991351
e-mail: Jasur.abdushukurov@mail.ru





BESTTEST.UZ — веб-сайт, на котором абитуриенты могут пройти онлайн тестирование, максимально приближенное к государственному вступительному экзамену, по выбранному направлению в течение 3 часов 20 минут. По окончании тестирования абитуриент может оценить уровень своей подготовки по каждому из предметов, а также увидеть число потенциальных конкурентов и уровень их подготовки.

Проблема, которую решает стартап:

BESTTEST.UZ помогает абитуриентам правильно распределить свои силы в подготовке к экзамену, определиться с ВУЗом и направлением, оценить свои возможности, а также уровень подготовки относительно потенциальных конкурентов. Кроме того, BESTTEST.UZ помогает преодолеть страх и волнение на экзамене, вырабатывает выносливость и концентрацию.

Это приводит к тому, что большинство студентов подают документы в ВУЗ не по методу «пальцем в небо», а учитывая реальный шанс поступления.

Решение:

Пройдя регистрацию на BESTTEST.UZ, абитуриенты получают возможность пройти онлайн тест в режиме реального времени в заранее оговоренный срок, в любой точке республики. В течение 3 часов 20 минут они будут отвечать на 108 вопросов по трем предметам, после чего, появится таблица, в которой отражаются набранные баллы, а также баллы потенциальных конкурентов. Кроме того, после прохождения теста есть возможность просмотреть свои ошибки и правильные ответы. Более того, на сайте есть бесплатный доступ к электронным версиям учебников, а также все самые свежие новости о реформах и нововведениях в сфере образования.

Как работает бизнес:

Услуга BESTTEST.UZ действует следующим образом:

1. Пройти регистрацию на сайте BESTTEST.UZ
2. Выбрать желаемый ВУЗ, направление
3. Оплатить прохождение теста – 8 000 сумов через Paynet, Click
4. Перед прохождением теста вы получите SMS-сообщение о дате и времени прохождения теста

Целевая аудитория:

Абитуриенты Республики Узбекистан в постоянно увеличивающемся размере. Абитуриентами являются выпускники колледжей или лицеев и поступающие в ВУЗ в этот же год, либо ранее не поступившие.

Рынок

Общий объем целевого рынка — 729,9 тыс. человек
Доступный объем рынка — 5 788 зарегистрировавшихся на сайте за период с апреля по [ноябрь] 2017
Реально достижимый объем рынка — 10 тыс. человек

Конкуренты и альтернативные решения:

Itest.uz, Abitur.uz, Abt.uz, Prep.uz, 1-avgust.uz
Нашим основным преимуществом является то, что мы обладаем уникальной запатентованной технологией решением тестов, в ходе которых можно соревноваться с реальными людьми в режиме реального времени.

План развития:

2017 год — масштабирование продаж. Переход на более качественную платформу.
2018 год — Запуск оффлайн версии решения тестов. Запуск онлайн IELTS MOCK TEST.
Разработка и запуск дистанционного обучения.

Что требуется:

Команда BESTTEST.UZ предлагает инвесторам приобрести 15% доли компании за 20 тыс. долл. США, из которых:

- Масштабирование канала продаж – 13 тыс. долл. США
- Покупка более мощного сервера, который может выдержать в онлайн 10 000 посетителей – 7 тыс. долл. США.

Команда:

Шодлик Назаров – координатор проекта
Алина Юлдашева – маркетолог
Чингиз Орынбаев – финансовый менеджер
Шохрух Шохназаров – программист

Контакты:

Шодлик Назаров
Координатор проекта
Телефон: Тел: +998(99) 803 94 36;
+998(90) 998 77 65;
+998(93) 564 35 18
e-mail: info@besttest.uz; nshodlik@mail.ru
Telegram: @wwwbesttestuz





LIMO.UZ — сервис для бронирования автомобилей класса люкс с лицензированными водителями в Ташкенте, Самарканде, Бухаре и Хиве. Проект соединяет водителя и заказчика путем Telegram бота.

Проблема, которую решает стартап:

- Поиск автомобиля класса люкс;
- Отсутствие ранее возможности бронирования автомобиля без звонка;
- Необходимость вести долгие переговоры и торги с водителем.

Решение:

С помощью нашего сервиса заказчик может просмотреть автомобили, рейтинги водителей, забронировать автомобиль за одну минуту и оплатить услуги через Telegram бот.

Как работает бизнес:

Клиент заходит в Telegram, набирает @limouzbot и далее действует по представленной инструкции. Перед отправкой заказа клиент должен принять условие о необходимости оплаты услуги бронирования автомобиля, в размере 15% от стоимости заказа.

Целевая аудитория:

#limoairport Встреча и провод гостей (B2B - гостиницы, посольство и делегации)
#limowedding (свадьбы и торжества)
#limobirth (родильный дом)
#limotravel (путешествия в другие города и местности)
#limofamily (личный семейный автомобиль)
#limophoto (фотосессия с автомобилями ретро класса и другие)

Рынок

По данным Государственного комитета по статистике РУз:
Количество бизнес рейсов: 17 200 (stat.uz 2016)
Количество браков: 13 500 (stat.uz 2017)
Количество новорожденных: 32 600 (stat.uz 2017)
Количество туристов: 175 700 (stat.uz)
Соответственно, это наш потенциальный рынок.

Конкуренты и альтернативные решения:

vjrx.uz
Нашим основным преимуществом является то, что мы гибкие в разработке продуктов и поддерживаем высокий стандарт обслуживания.

План развития:

Проект запущен 18 Октября 2017
Пользователей на данный момент: 400
Сделанных заказов: 2
Общая сумма заказов: \$1500
Прибыль: \$225
- 2018 год — B2B сектор - охват рынка 50%, B2C сектор - охват рынка 50%. Объем годовой выручки в 225 000 долл. США.
- 2019 год — B2B сектор - охват рынка 80%, B2C сектор - охват рынка 80%. Объем годовой выручки в 360 000 долл. США.
К 2020 году планируется покупка 10 личный автомобилей. Объем годовой выручки в 500 000 долл. США с секторов B2B и B2C.

Что требуется:

Сумма инвестиций: 30 000 долл. США
• На первом этапе 15 000 долл. США для охвата рынка Ташкента
• На втором этапе 5 000 долл. США (6 месяцев) для подготовки к выходу на рынок Самарканда, Бухары и Хивы
• На третьем этапе 10 000 долл. США (6 месяцев) для подготовки к охвату рынка по всей республике.

Команда:

Ихтиер Хасанов – координатор проекта, маркетолог
Муслим Рахмонов - оператор/служба поддержки
Линиза Фаткулина - оператор/служба поддержки

Контакты:

Ихтиер Хасанов
Координатор проекта
+998 97 7 6666 39:
ihtiyor@limo.uz или willmaster7@gmail.com
www.limo.uz
@Limouzbot





Talker – единственный сервис, обеспечивающий людям с болезнями слуха и речи равный доступ к услугам и информации.



Проблема, которую решает стартап:

Проблемы при доступе к услугам и информации людям с болезнями слуха и речи.



Решение:

Создание видеоконцентра, где сурдопереводчики могут переводить с языка жестов в речь и обратно.



Как работает бизнес:

Для осуществления визуального контакта между лицом, имеющим болезнь слуха или речи и сурдопереводчиком достаточно нажатие пары кнопок на устройстве и вызывается привычный сурдопереводчик. В качестве мобильных средств коммуникаций подойдут: приложение на смартфоне/планшете или программный клиент на ноутбуке/нетбуке. В качестве стационарного средства коммуникаций подойдут: программный клиент на персональном компьютере или аппаратный клиент специального инфокиоска.

Проект социальный и не предусматривает коммерческую выгоду.



Целевая аудитория:

Люди с болезнями слуха и речи.



Рынок

Согласно данным Государственного комитета по статистике Узбекистана, в 2016 году в Обществе глухих Узбекистана зарегистрировано 22 256 человек. Они и составляют число потенциальных пользователей услуги.



Конкуренты и альтернативные решения:

Конкурентов нет, а альтернативные решение — это создание специальной программы, распознающей жесты, что является трудно достижимой задачей.



План развития:

Декабрь 2017 года – запуск пилотной версии проекта в 24 точках города Ташкент.

2018 год – оказание наших услуг минимум в шести областях Узбекистана

2019 год – охват всей территории республики и выход на зарубежные рынки

Также, создание центра по проведению тренингов и онлайн школы для обучения сурдопереводчиков языку жестов. Преподавание факультативных предметов для одаренных учеников и студентов с болезнями слуха и речи. Повышение квалификации и преподавание новых трудовых навыков и специальностей для граждан с болезнями слуха и речи. Оказание синхронного онлайн перевода различных языков. Все вышеописанные онлайн услуги будут оказываться дистанционно как на территории Узбекистана, так и на территории других стран СНГ.



Что требуется:

Инвестиции:

Первоначальные инвестиции в размере 65 тыс. долл. США (при курсе 1 долл.США = 8080 сумов) на приобретение планшетов 200 штук и моноблоков 15 штук.

Ежегодные операционные издержки составляют 28 400 долл. США и включают расходы на: стационарный интернет

мобильный интернет

заработная плата сурдопереводчикам

заработная плата обслуживающему персоналу



Команда:

Умарали Тухташев - автор идеи и координатор проекта.

Дилшод Тожиев - соавтор идеи и организатор.

Мухлиса Тухташева - дизайнер проекта.

Олим Турсунов - менеджер проекта по финансовым вопросам



Контакты:

Умарали Тухташев

Координатор проекта

+99893 3851616

umaralituxtashev@gmail.com





ARоба.UZ - платформа, соединяющая водителей такси и пассажиров, отправляющихся в загородные поездки (за пределы Ташкента). Мобильное приложение позволяет пассажиру выбрать подходящее предложение от водителей и заказать услугу, не выезжая на автовокзал.



Проблема, которую решает стартап:

Проблемы водителей такси:

- водитель тратит много времени на ожидание, поиск пассажиров, направляющихся в одном направлении;
- конкуренция за каждого пассажира на автовокзале с другими водителями.

Проблемы пассажира:

- необходимость ехать через весь город с большим багажом на автовокзал;
- необходимость ехать на автовокзал, чтобы отправить посылку за пределы столицы;
- отсутствие гарантий порядочности водителя, через которого передается посылка.



Решение:

- Наша цель – систематизировать этот рынок и обеспечить высокое качество услуг для пассажиров и стабильность доходов для водителей такси.
- Самая большая и актуальная база информации о водителях такси, оказывающих услуги по перевозке пассажиров по направлениям Ташкент – Ферганская Долина, Ташкент – Бухара, Ташкент – Самарканд и др.
- Договор со всеми водителями такси для надежности доставки посылок.
- Быстрый вызов такси на дом через мобильное приложение, социальные сети и по телефону.



Как работает бизнес:

Пассажир через мобильное приложение, вебсайт, бот в мессенджере Telegram или через наш call-центр или по телефону заказывает такси с описанием исходной точки и пункта назначения. Операторы и приложение рассылает информацию о пассажире и водители такси, отправляющиеся в том же направлении, сами звонят клиенту.

- 1) Клиенты, кто хочет поехать или отправить посылку в другие области смогут оставить свой вызов или заказ с помощью онлайн платформы.
- 2) Водители такси, кто зарегистрировался в нашей базе данных, смогут в реальном времени видеть все поступающие заказы через приложения и звонить клиентам с подходящим направлением.

Модель монетизации:

- Первые три месяца платформа будет абсолютно бесплатной.
- Начиная с четвертого месяца официального запуска платформы, водители такси будут платить ежемесячную абонентскую плату (через PayMe, Click, Paynet и др.).



Целевая аудитория:

- Таксисты, нуждающиеся в пассажирах для перевозки за пределы столицы.
- Пассажиры, отправляющиеся за пределы города и желающие воспользоваться услугами такси, не выезжая для этого на автовокзал.



Рынок

Сфера транспортных услуг, оказываемых по маршруту между Ташкентом и другими регионами, функционирует по правилам рынка: клиент выбирает наиболее низкую стоимость услуги. По нашим опросам и подсчетам на местах было установлено, что поток пассажиров из Ташкента в Ферганскую долину и обратно за день составляет в среднем от 7 до 10 тысяч клиентов. В месяц в среднем 250 000 пассажиров.

Из них:

- 45% - студенты;
- 32% - рабочие;
- 16% - торговцы;
- 2% - по другим целям (туризм, медицина).

Если убрать из этого числа тех, кто по каким-то причинам (консерватизм, отсутствие гаджетов или не осведомленность) не станет пользоваться нашей платформой, то получится в среднем 150 000-200 000 потенциальных пользователей в месяц из Ферганской долины. (На данный момент мы изучаем и собираем статистику по состоянию рынка в других областях).



Конкуренты и альтернативные решения:

Roputi.uz – сервис ориентирован на владельцев легковых автомобилей, кто желает найти попутчика.

Наше отличие в том, что мы ориентированы на водителей такси и пассажиров, планирующих выезд за пределы города Ташкент.



План развития:

- 2017-2018 – увеличение сектора клиентов, привлечение водителей такси на работу с платформой и их подготовка для работы с онлайн заказами с помощью прямого маркетинга и презентации непосредственно на автовокзале.
- С февраля 2018 – предоставление платной версии для водителей такси. Абонентская плата будет составлять 30000 сумов в месяц.
- С 2019 года – в среднем по 150 таксистов в каждой области. Итого по республике 1 800 таксистов. $30\ 000 \times 1\ 800 = 54\ 000\ 000$ сумов в месяц (в среднем) и $648\ 000\ 000$ сумов в год.
- С 2020 года - привлечение водителей такси, оказывающих услуги перевозки пассажиров по другим направлениям.



Что требуется:

На первом этапе нужен стартовый капитал в размере 50 млн. сумов. Эта сумма будет распределяться в течение 3 месяцев.

Первый месяц: 20 млн. сумов на продвижение узнаваемости проекта и маркетинг (рекламу в социальных сетях, внешнюю рекламу и на команду для прямого маркетинга на местах);

Второй месяц: 20 млн. сумов на набор персонала в call-центр и на дополнительных IT специалистов по работе с онлайн базой.

Третий месяц: 10 млн. сумов на увеличение команды (набор в команду новых специалистов по IT и для call-центра).



Команда:

Шохрух Каримов – координатор проекта.

Рахмонжон Олимжонов – UI и дизайнер логотипов. CMM менеджер. 3 года в секторе услуг по WEB дизайну

Зоҳиджон Акбаров – деволопер Android. 2 года опыта в сфере программирования и веб-продуктов.



Контакты:

Шохрух Каримов – координатор проекта
shohruhkarimov@gmail.com
+998 94 905 0470





OYLIIK.UZ – система электронной отчетности по заработной плате. Программа позволяет сотрудникам крупных компаний получать развернутую информацию о заработной плате посредством бота в Telegram либо сообщения SMS на мобильный телефон.



Проблема, которую решает стартап:

В крупных компаниях заработная плата состоит из оклада и ряда дополнительных выплат и надбавок, которые изменяются от месяца к месяцу. В предприятиях с количеством сотрудников более 100 человек расчетный лист не всегда вовремя доходит до получателя. Получая заработную плату, сотрудник без расчетного листа не знает, сколько и за что ему заплатили и какую сумму удержали из его зарплаты в виде налогов и взносов за каждый конкретный месяц. Поэтому он вынужден обращаться в бухгалтерию за разъяснениями. Еще одной проблемой является то, что расчетный лист чаще всего передают сотруднику не лично из бухгалтерии, а через других лиц, что нарушает конфиденциальность информации. Ежемесячная распечатка и распространение расчетных листов занимает рабочее время бухгалтера, а также расходует бумагу и ресурс принтера.



Решение:

Система Oylik.Uz предлагает клиентское приложение для бухгалтера, с помощью которого информация о начисленной заработной плате отправляется на сервер Oylik.Uz простым экспортом файла (drag & drop). Больше не нужно осуществлять нарезку файла по подразделениям, распечатывать файлы, разрезать бумагу и отправлять. Сотрудники подключенных к системе организаций, могут получить подробную информацию о заработной плате в виде SMS отправив запрос на короткий номер или с помощью бота в Telegram. В результате:

- Бухгалтер экономит рабочее время и ресурсы на распечатку и распространение информации в бумажном виде;
- Сотрудник своевременно и в удобной форме получает информацию о своей заработной плате. При этом сохраняется конфиденциальность.



Как работает бизнес:

С компанией заказчиком заключается договор и на компьютер бухгалтера устанавливается клиентское приложение. Далее в базу данных ежемесячно экспортируется 1 файл с начислением заработной платы. При поступлении файла в базу, пользователи (сотрудники компаний) будут оповещены о начислении заработной платы и смогут воспользоваться сервисом, зайдя в бот и зарегистрировавшись в системе либо отправив запрос в виде SMS на короткий номер. Список подключенных организаций будет доступен на сайте www.oylik.uz Также на сайте можно будет отправлять заявки на подключение и будут доступны ссылки на бот. Существует 2 способа монетизации проекта:

- Плата будет взиматься с конечного потребителя услуги (сотрудники, получающие информацию);
- Абонентскую плату за использование системы будет вносить подключающаяся компания. Размер абонентской платы пропорционален количеству сотрудников предприятия.



Целевая аудитория:

Работники крупных внебюджетных организаций (с количеством сотрудников более 500 человек). Например, компаний, входящих в АО "Узбекнефтегаз", АО "Узбекэнерго", ГЖК "Узбекистон темир йуллари", АО "Узбектелеком".

Есть 2 основных сегмента пользователей:

- Для активных пользователей мобильного интернета услуга будет предоставляться через Telegram либо мобильное приложение. При этом в качестве дополнительных опций можно будет получить график изменения заработной платы в течение периода времени и аналитическую информацию, а также информацию о важнейших событиях в компании.
- Сотрудникам предприятий, расположенных в регионах, где в меньшей степени используют сеть интернет, услуга будет предоставляться с помощью SMS сообщений.



РЫНОК

В настоящее время работниками крупных организаций в республике являются около 1 млн чел. (согласно данным Государственного комитета по статистике). По результатам проведенного исследования (проблемное интервью) с проблемой своевременного получения информации о заработной плате сталкивается 81% рядовых сотрудников. 64.4% готовы пользоваться платной услугой и платить за нее от 1 до 3 тыс. сумов в месяц. По нашим оценкам рынок РУз – 5 млрд. сумов в год. Реально достижимый объем рынка – 1,5 млрд. сумов в год.



Конкуренты и альтернативные решения:

- Единственное подобное решение - программа UzASBO. Обслуживает только сотрудников бюджетных организаций из-за наличия интегрированной системы бухгалтерского учета.
- В качестве альтернативного решения работники внебюджетных компаний пользуются расчетным листом, напечатанным на бумаге, либо непосредственно получают информацию в бухгалтерии (устно, либо с монитора компьютера, либо на бумаге). Это долго, неудобно, не конфиденциально.



План развития:

До конца 2017 года - завершение написания клиентского приложения; подписание договоров с банком для подключения к платежной системе (Payme, Click), подписание договора с контент провайдерами.
2018 год - подключение крупных подразделений отраслевых холдингов и акционерных обществ; работы по продвижению услуги на рынке; внедрение дополнительных услуг (аналитика по заработной плате, графическая информация); достижение годовой выручки в 100 млн. сумов. До 2021 года – внедрение услуги по предоставлению справок о доходах; годовая выручка – 500 млн. сумов.



Что требуется:

На первом этапе партнерство с крупными АО и холдингами для более эффективного продвижения услуги на рынке, проведения эффективных переговоров с региональными подразделениями (дочерними компаниями) крупных компаний.



Команда:

Фаррух Азимов (финансы, планирование) – координатор проекта, окончил РГУ НиГ им. И.М. Губкина, инженер АО "Узбекгеофизика" с 2012 г. В настоящее время слушатель 2 курса НОЦКУ по специальности управление бизнесом (МВА)
Абдулла Рысбаев (управление проектами) – окончил РГУ НиГ им. И.М. Губкина, технический руководитель по реализации проектов филиала ЯГЭ АО "Узбекгеофизика"
Тимур Отажонов (техническая реализация, программирование) – окончил РГУ НиГ им. И.М. Губкина, специалист по разработке мобильных серверных приложений ООО "Techno dargoh"
Азамат Мадмусаев (продажи, продвижение) – окончил РГУ НиГ им. И.М. Губкина, инженер компании "Uz-Kor Gas Chemical", работал специалистом по снабжению при строительстве и запуске Устьюртского ГХК.



Контакты:

Фаррух Азимов
Координатор проекта
(+99897) 422-26-45
(+99890) 947-99-28
E-mail: info@oylik.uz
Website: www.oylik.uz





DPMARKET.UZ – онлайн магазин цифровых товаров и платформа для аутсорсинга цифровых услуг. Сервис позволяет продавать цифровые товары и находить клиентов разработчикам цифровых продуктов, фрилансерам и всем, кто располагает ценным цифровым продуктом.



Проблема, которую решает стартап:

- В Узбекистане нет сервисов для продажи цифровых товаров;
- В Узбекистане не удовлетворяется спрос на цифровые продукты;
- Разработчики не могут получить максимальную прибыль от своих продуктов;
- Недостаточно уникального и полезного национального контента в интернете.



Решение:

Созданная онлайн платформа соединяет производителей и покупателей цифровых товаров. При возникновении потребности в цифровом продукте пользователь может сэкономить время на поиски производителя, выбрав соответствующего его требованиям производителя (программиста, фотографа и др.) на сайте. В свою очередь, производителю сервис помогает найти клиентов.



Как работает бизнес:

Пользователь заходит на сайт, выбирает тип пользователя и регистрируется; Пользователь-разработчик: загружает товар, выбирает тип продажи товара. Разработчики могут продать публично, добавляя товар в общий каталог продуктов/сервисов или могут продать клиенту на свой выбор с помощью специально сгенерированной ссылки. Пользователь-покупатель: выбирает товар или переходит по ссылке, которую предоставил разработчик, оплачивает стоимость продукта через PayMe или Click, получает временную ссылку для скачивания продукта. Проект зарабатывает с каждой продажи товара в виде 5% комиссионных.



Целевая аудитория:

Разработчики цифровых товаров:
- веб дизайнеры, программисты, верстальщики;
- фотографы, Photoshop мастера, видеомонтажеры, копирайтеры;
- любой, кто владеет технологией создания цифровых товаров, включая документ Excel, Word или простой файл с текстом, соответствующий запросу заказчика.



РЫНОК

В Узбекистане свыше 15 миллионов интернет пользователей. Все они могут быть клиентами dpMarket.uz. Например, если пользователю необходима фотография определенного объекта в другом городе, он может найти соответствующего фотографа на сайте dpMarket.uz.



Конкуренты и альтернативные решения:

Envato Market – зарубежный сервис. Жители Узбекистана не могут напрямую купить продукт, поскольку нет возможности оплатить товар через отечественные платежные системы. Продаёт только 7 видов продуктов. Arxiv.uz – продаёт только MS Power Point презентации и MS Word документы. Нет возможности продать свой продукт. Нашим основным преимуществом является то, что платформа предоставляет возможность продать любой вид цифровых товаров, а заказчику внести оплату онлайн через отечественную платежную систему.



План развития:

На данный момент проект работает под другим названием (auditoriya.uz) и не предоставляет все описанные услуги. Проект запущен около 2 месяцев назад, но уже есть продажи.

До конца 2017 года — доработать проект dpMarket: добавить функцию публичной продажи и начать продавать товары размером до 25 МБ.

До конца второй половины 2018 года — увеличить число продаваемых товаров, повысить выручку минимум до 15 млн.сумов/20день, добавить новые полезные функции и расширить команду.

До конца второй половины 2019 года – активно продвигать проект внутри Узбекистана.

До конца 2020 года – изучить рынок соседних республик, интегрировать зарубежные системы онлайн оплаты. Начать продвигать проект в соседних республиках.



Что требуется:

- Инвестиции в размере 30 миллион сумов на рекламу, пиар.
- Партнер для решение юридической стороны проекта.



Команда:

Мухаммад Али Кодыров – координатор проекта, программист, Web Researcher.

Ахмаджон Хашимов – веб-программист. Разработчик более 10 государственных сайтов и частных фирм.

Бунёд Хусанов – маркетолог, веб-программист. Основатель проекта auditoriya.uz.

Директор веб-студии International Software.



Контакты:

Мухаммад Али Кодыров
Координатор проекта
+998 93 976 76 46
m.ali199608@gmail.com





GRUZINFO.UZ – это сервис управления транспортной логистикой для компаний, чей бизнес связан с доставкой грузов. Компания gruzinfo.uz предоставляет сервис оптимизации транспортной логистики, чтобы помочь компаниям, которые ежедневно объезжают множество адресов, решить эту задачу дешевле, эффективнее, быстрее при помощи созданного нами математического алгоритма. Мы решаем не только вопросы планирования и оптимизации, но и помогаем контролировать процесс доставки и проводить аналитику для принятия оперативных решений.

Проблема, которую решает стартап:

- Низкая эффективность загрузки автопарка, длительное время на построение и формирование маршрута, перепробег автомобиля, отсутствие данных план-факт по маршруту (контроль).
- Сегмент b2b2c — клиенты таких компаний недовольны сервисом, потому что им приходится ждать доставку в большом временном окне. b2b — штрафы за опоздание, аутостоки в магазинах, перепробеги автомобиля, разбалансировка нагрузки на водителей.

Решение:

- Облачный сервис для SMB компаний;
- Call-центр;
- Мобильное приложение для курьеров;
- Интеграция с системами мониторинга.

Как работает бизнес:

- Руководитель, логисты, водители работают в одной системе.
 - Диспетчер принимает заказы, добавляет в систему.
 - Логист с помощью системы строит эффективные маршруты с учетом желаемого времени доставки и готовит маршрутные листы.
 - Водители получают маршрутные листы на мобильное устройство. Логист в процессе доставки может изменить перечень заявок, и эта информация моментально высветится на мобильном устройстве водителя.
 - Клиент получает смс о приближении водителя или его опоздании.
 - Руководитель компании получает отчет о плане-факте доставки, анализе эффективности, стоимости доставки, качестве работы логистов и курьеров.
- Модель монетизации:
- SaaS – от 5 тыс. до 90 тыс. сумов/мес. в зависимости от количества точек объезда;
 - Платная техническая поддержка;
 - Custom-решения;
 - Интеграция с ERP-системами;
 - Продажа через партнеров GPS-мониторинга Maxtrack.

Целевая аудитория:

- Курьерские службы, интернет-магазины, дистрибуция, сервисные службы.
- Ежедневный объезд от 50 точек, парк автомобилей или пеших курьеров от 1 ед.
- Не повторяющиеся ежедневно маршруты, свой или смешанный автопарк.

Рынок

- В секторе экспресс доставки рынок оптимизации логистики составляет 5 млрд. сумов/год
- Объем рынка оптимизации транспортной логистики в секторе пищевой промышленности составляет 10 млрд. сумов.

Конкуренты и альтернативные решения:

Прямые конкуренты: logistika.uz
Косвенные конкуренты: telegruz.uz

Наши преимущества:

- Единственный сервис, который учитывает статистику пробок и строит маршруты для пешей логистики.
- Единственный сервис, интегрированный в платформы ведущих поставщиков услуг мониторинга транспорта.

План развития:

На данный момент проект работает, есть продажи. Январь 2018 года – завершение плотных внедрений с компаниями-партнерами, предоставляющими услуги GPS-мониторинга Maxtrack.

Занять рынки:

- Экспресс-доставка
2018 год - 1,25% (50 млн. сумов)
2019 год - 2,50% (85 млн. сумов)
2020 год - 5,0% (145 млн. сумов)

- Дистрибуция
2018 год - 1,5%(45 млн. сумов)
2019 год - 2,35%(71,4 млн. сумов)
2020 год - 3,75%(180 млн. сумов)

Цели: 5% рынка экспресс-доставки, 8% рынка международной логистика, 3,75% рынка дистрибуции в 2020 году.

Что требуется:

Инвестиции 100 млн. сумов на разработку программы и продвижение проекта.

Команда:

Нурилом Садаев – Координатор проекта. Основатель консалтинговой компании “Golden business ltd”.

Дилшод Бобокулов – основатель консалтинговой компании “Simplex service group”, занимается бизнес развитием и маркетингом в проекте. Опыт работы в маркетинге более 2 лет. Салим Мамажанов – разработчик проекта, 3 года в сфере IT.

Контакты:

Нурилом Садаев
Координатор проекта
gruzinfo.uz@gmail.com
+99890-972-99-00
fb.com/gruzinfo.uz





ECO BUSINESS – это программное обеспечение, интегрированное со специально разработанными «умными урнами» для сбора пластика, бумаги и другого мусора для дальнейшей переработки в Узбекистане.



Проблема, которую решает стартап:

- загрязнение окружающей среды;
- отходы и мусор из магазинов и пунктов общественного питания, включая пластик, бумагу, не перерабатываются, а образуют свалки мусора.



Решение:

Создание «умных урн», к которым каждый может подключиться с помощью специального мобильного приложения.

Как работает бизнес (опишите вкратце процесс получения услуги):

- Пользователь скачивает себе на телефон приложение «Eco Business»;
- Регистрируется и получает доступ в личный кабинет;
- Прежде чем выбрасывать мусор в «умную урну», пользователь включает на своем телефоне определенную кнопку в приложении, и затем выбрасывает мусор.
- «Умная урна» определяет разновидность мусора и вес. В зависимости от этих показателей пользователь «зарабатывает» определенную сумму, которую затем может использовать для оплаты коммунальных услуг.



Целевая аудитория:

- Каждый пользователь, подключившийся к мобильному приложению
- Торговые точки, пункты общественного питания и другие
- Заводы по переработке вторичного сырья и новые строящиеся объекты
- Активные Интернет-пользователи от 7 до 70 лет
- Локация: г. Ташкент, Самарканд, Бухара, Фергана.
- Пол: мужчины и женщины



Конкуренты и альтернативные решения:

- Пункты приёма макулатуры и другого сырья;
 - Современные типы урн, привозимые из-за рубежа и цеха, выпускающие урны простых типов.
- Наше преимущество в том, что мы не только облегчаем пользователю задачу по отправке мусора на переработку, но и мотивируем его материально.



План развития:

- 2018 год - разработка и создание проекта Eco Business;
- Реклама и продвижение проекта;
- Создание технического оборудования.
- Создание центров проекта по республике;
- С 2019 года увеличение числа «умных урн».



Что требуется:

Нужны инвестиции на:

- Расширение и развитие команды
- Офис - Цех (для производства «умных урн»)
- Формирование материально-технической базы проекта;
- Рекламу.



Команда:

Абдусаттор Узатов – автор идеи, координатор проекта
Хасанжон Маматалиев – дизайнер проекта
Улугбек Исमतов – менеджер проекта
Бобур Зокиров – техник-инженер
Умид Рустамов – программист
Журабек Сайфиев – аналитик:



Контакты:

Абдусаттор Узатов
Координатор проекта
Телефон: +998 99 888 15 17
E-mail: sattor_0707@mail.ru





InStock.uz – проект позволяет автоматизировать процесс заказа и поставки продуктов заведениям общественного питания, сократив их затраты.

Проблема, которую решает стартап:

Существующая система закупа товара на местном рынке устарела, проблематична, не эффективна и как следствие затратная.

Решение:

Объединить «оптовых покупателей» напрямую с оптовыми поставщиками/производителями товаров, предоставляя более выгодные цены, удобство заказа и получения товара по указанному месту.

Как работает бизнес:

- Заказчик делает заказ и проводит оплату в определенный период времени (оплата также возможна по получению товара).
- Заказ поступает в логистический центр, где суммируется с другими заказами за один временной пояс.
- После заказы приобретаются у поставщиков/производителей.
- Сортируются по заказчикам на складе.
- Доставляются по указанному месту.

Целевая аудитория:

- отели; рестораны; кафе;
- частные столовые в школах, лицеях, институтах;
- заведения общественного питания при фабриках;
- маленькие продуктовые магазины, и т.п.

Рынок

Примерное количество целевых заведений г.Ташкента
HoReCa - 785
Частные школы – 25
Отели – 100
Доступный объем рынка – 65%
Реально достижимый объем рынка - 30%

Конкуренты и альтернативные решения:

Сети супермаркетов: Корзинка, Макро, Шедевр
Сервисы: Arba.uz и LeBazar.uz
Базары: Куйлюк, Фархадский, Катартал
Наши преимущества в том, что мы обеспечиваем удобство заказа, практичность оплаты, широкий ассортимент товара, гарантию качества, своевременную доставку по пункту назначения и за плату ниже, чем у конкурентов.

План развития:

1 Этап
Январь – Апрель 2018
Начать работу с базовых продуктов, одновременно расширяя клиентскую базу и ассортимент продуктов. Предполагаемая ежемесячная выручка к концу периода – 120 млн. сумов/месяц.

2 Этап
Апрель – Август 2018
Увеличивать ассортимент предоставляемых товаров и увеличивать количество клиентов. Масштабировать каналы продаж (создание сайта, программы) и ускорять доставку. Предполагаемая ежемесячная выручка 300 млн. сумов/месяц.

Что требуется:

Инвестиции от 500 – 600 млн. сумов для получения лицензии на оптовую торговлю. Партнеры в лице производителей, доверие целевого сегмента, широкий ассортимент предоставляемых товаров и наработанная клиентская база.

Команда:

Вазген Осипов - координатор проекта,
Карен Миракян - менеджер по продажам,
Олег Ли - менеджер по поставкам.

Контакты:

Вазген Осипов
Координатор проекта
Телефон: +99890 354-75-98
e-mail: osipov.vazgen@gmail.com





AITRONICS – это устройство, которое позволяет через идентификацию автомобиля предоставить ему въезд на частную территорию или выезд из нее, при установке на общественную стоянку подсчитывать время пребывания автомобиля на ней. Также может учитывать график прибытия или отбытия транспорта (поезда, вагоны, грузовики) из определенной точки.

Проблема, которую решает стартап:

На сегодняшний день въезд\выезд на территорию осуществляется посредством NFC карточки, которую можно забыть или потерять. Проект позволяет автоматизировать эти процессы и снизить влияние человеческого фактора.

Решение:

Функциональные модули, объединяющиеся в общую экосистему.

Существующие модули:

- 1.автоматическая идентификация автомобиля по номерному знаку и предоставление въезда на территорию и выезда;
- 2.автоматический учет приезда или отъезда автомобилей;
- 3.учёт пребывания автомобиля на платной стоянке.

Как работает бизнес:

- Клиент заключает договор на приобретение лицензии.
- В места въезда/выезда на стоянку устанавливается наше устройство с рабочей системой.
- Заказчику передается учетная запись администратора системы.
- Далее пользователь может самостоятельно настроить систему для работы с данными или привлечь нас или наших партнеров.
- Мы продаем два типа лицензий: разовая лицензия или подписка.
- разовая лицензия предоставляется физическим лицам.
- подписка – юридическим лицам.

Целевая аудитория:

- Физические лица, имеющие гаражи, частные дома с воротами и местом для стоянки автомобиля.
- Юридические лица, имеющие склады, стоянки, парковки.

Рынок

По данным stat.uz на 2017 год в Узбекистане насчитано около 300 тыс. фирм, из них приблизительно 130 тыс. фирм имеют свои стоянки, парковки, склады.

По данным statistic.uz на 2017 год в Узбекистане насчитано около миллиона частных домов.

Конкуренты и альтернативные решения:

aprcam.ru
anpr.net
gps.ru

Нашим основным преимуществом является то, что наша система компактная, гибкая и относительно конкурентов дешевая.

План развития:

2018 год - покрытие Ташкента.

2019 год - покрытие Узбекистана и подготовка к выходу на внешний рынок (СНГ).

Что требуется:

Инвестиции в размере 100 млн. сумов для масштабирования канала продаж.

Команда:

Алексей Шевцов – координатор проекта. DEVOPS с пятилетним стажем.
3 разработчика, 1 дизайнер продукции.

Контакты:

Алексей Шевцов
Координатор проекта
+998909654852
leon_2907@mail.ru





UZLOAN – система онлайн кредитования на основании скорингового анализа. Клиенты могут подать онлайн заявление через мобильное приложение или веб-сайт компании и получить кредит на свою дебетовую карту в течение одного дня. Скоринговая система, интегрированная с внешними базами данных, рассмотрит заявление, определяя кредитоспособность клиента и возможные условия предоставления кредита.

Проблема, которую решает стартап:

В настоящее время банки Узбекистана не оказывают услуг по онлайн кредитованию. Получение потребительского кредита требует много усилий и времени, так как в банках существует много бюрократических барьеров при получении кредита: запрашивается большое количество документов и установлен длительный срок рассмотрения заявки.

Решение:

- Кредит рассматривается на основании онлайн заявления клиента через мобильное приложение или веб-сайт компании.
- Информация о клиенте получается от внешней базы данных автоматически.
- Рассмотрение кредита на основании скорингового анализа.
- Выдача кредита в течение одного рабочего дня с перечислением средств на дебетовую карту клиента.

Как работает бизнес:

- Клиент отправляет онлайн заявление через мобильное приложение или веб-сайт компании.
- Скоринговая система, интегрированная с внешними базами данных, рассматривает заявление, определяя кредитоспособность клиента и возможные условия предоставления кредита.
- Заключаются необходимые договоры на основании публичной оферты.
- Кредитные средства перечисляются на дебетовую карту клиента.

Целевая аудитория:

Рабочий слой населения, имеющие стабильную заработную плату как минимум за последние 6 месяцев.

Рынок

Общий объем рынка кредитования физических лиц – более 3 000 млрд. сумов. Рассчитан путем суммирования кредитных портфелей физических лиц основных пяти банков Узбекистана. Реально достижимый объем рынка – 30 млрд. сумов.

Конкуренты и альтернативные решения:

- Коммерческие банки
- Микрокредитные организации
- Ломбарды

Нашим конкурентным преимуществом является:

- Возможность получения услуги онлайн;
- Оперативная выдача кредита благодаря скоринговому анализу;
- Минимальные требования к обеспечению.

План развития:

2018 год

- Завершение интеграции с внешними базами данных;
- Выпуск услуг на рынок, через веб-сайт и приложения для IOS и Android;
- Достижение кредитного портфеля 10,0 млрд. сумов.
- Оборот — 200 млн. сумов/мес.

Что требуется:

Инвестиции в размере 3 млрд. сумов для интеграции системы с государственными базами данных.

Команда:

Бехзод Шамсиев – координатор проекта, сотрудник Национального банка Внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан, 5 лет опыта в сфере кредитования.
Шухрат Абдурахманов - специалист по IT, 10 лет опыта в сфере IT.

Контакты:

Бехзод Шамсиев
Координатор проекта
Телефон: +99897 400-16-06
e-mail: behzod.shams@gmail.com





WELLNESS — мобильная программа, дающая возможность контролировать необходимый для организма человека суточный объем веществ, воды и калорий для ведения здорового образа жизни.

Проблема, которую решает стартап:

Для эффективной работы организма человека ему необходимо постоянное поступление питательных веществ. Часто мы на эту уделяем внимания этим потребностям, что ведет к возникновению заболеваний. По утверждению ученых, причиной около 10% заболеваний рака легких является избыток веса.

Мобильное приложение Wellness поможет правильно рассчитать для каждого отдельно взятого человека необходимый суточный объем калорий и воды, а также следовать этим нормам.

Решение:

Программа определяет необходимый объем калорий и воды для жизнедеятельности организма, рассчитывает объем калорий, содержащийся в употребляемых продуктах.

Как работает бизнес:

- Мобильное приложение Wellness будет размещено в Интернете с бесплатным доступом.
- Для использования программы необходимо ввести специальный ключ. Данный ключ будет продаваться каждому пользователю.

Целевая аудитория:

- Женщины, спортсмены, члены фитнес клубов, консультирующиеся у диетологов, а также больные, соблюдающие специальный режим питания.

Рынок

Согласно статистическим данным 2016 года в Узбекистане количество пользователей мобильного интернета составило 55 человек из 100.

- Объем общего рынка: 170 500 000 000 сумов
- Целевая задача: 8 525 000 000 сумов

Конкуренты и альтернативные решения:

«Health», «Здоровье» (от «Iphone»)

Наше преимущество в том, что программа направлена на местные продукты питания, проста и легка в применении.

План развития:

В настоящее время данную программу используют 15 человек.

2017 год — выход программы с минимальными функциями на рынок, активное продвижение среди потенциальных клиентов.

- 2018 год — создание дополнительного специального режима питания (например, для беременных или больных). Настройка сотрудничества с фитнес-клубами и диетологами.
- Тестирование новых рынков.

Что требуется:

Инвестиции в размере 150 млн сум

Цели:

- Развитие программы: 40%
- Реклама: 40%
- Доля: 20%

Команда:

Жавохир Тохтабаев - координатор проекта
Феруза Муродхужаева – со-основатель

Контакты:

Ф.И.О.: Жавохир Тохтабаев
Координатор проекта
Телефон: +99891 362-46-04
e-mail: mr.genius_4604@mail.ru





Наш проект предлагает уникальное супергидрофобное покрытие материала, обеспечивающее материалу непромокаемость, защиту от обледенения, защиту от коррозии, самоочищение, защиту от загрязнения, защиту от влаги, повышение ресурса материала, а также очистку воды от продуктов масла и нефти. Данный эффект достигается за счет создания керамических/органических гибридных нано столбиков на поверхности материала.

Проблема, которую решает стартап:

- Разливание нефтепродуктов в мировой океан
- Трудоемкость отделения масляных продуктов от воды
- Недолговечность используемых материалов (разрушение полимеров под действием солнца)
- Выцветание текстиля под воздействием солнечного света
- Размножение бактерий и микроорганизмов на поверхности материала
- Промокаемость (одежда, палатки)
- Обледенение поверхностей (самолеты, автомобили, холодильники).

Решение:

Благодаря выращиваемым, нами, нано столбикам материал приобретает свойство супергидрофобности и не пропускает воду, и не теряет воздухопроницаемость. Покрытие отталкивает воду, смывая с себя все загрязнения, тем самым, не давая бактериям и вирусам размножаться. Кроме этого, материал сохраняет способность пропускать маслянистые жидкости, что создает возможность применения в качестве фильтра для захвата маслянистых жидкостей из воды.

Как работает бизнес:

- Разработка фильтров для разделения воды от маслянистых жидкостей
- Производство и нанесение защитных нанопокровов на различные материалы
- Производство палаток, тентов, зонтиков, предметов одежды и интерьера.
- Разработка и производство антивандальных покрытий для защиты от продуктов жизнедеятельности человека и животных.

Целевая аудитория:

- Нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании
- Текстильные компании
- Мебельные фабрики
- Домашние хозяйства со спросом на не загрязняющиеся материалы
- Военизированные формирования (МО, МВД, МЧС, итд.)
- Водоочистные сооружения
- Администрации городов и областей

Конкуренты и альтернативные решения:

- <http://www.nanostore.com.ua> производят пропитки, делающие материал непромокаемым
- <http://godry.info> производят пропитки, делающие материал непромокаемым
- Электрофлотация

План развития:

К концу 2018 планируется наладить производство автомобильных чехлов, тентов и зонтов, а также предоставление услуг текстильным компаниям. Средний оборот средств должен составить 875 млн. сумов.
К концу 2018 г. планируется составить контракты с нефтедобывающими и нефтехимическими компаниями по поставке фильтров для очистки сточных вод.

Что требуется:

Требуются инвестиции для приобретения соответствующего оборудования и материалов, а также оплаты труда сотрудникам.

Команда:

Амир Абидов – исследователь-профессор, Доктор инжиниринга, PhD, Department of Advanced Materials Science & Engineering, Kumoh National Institute of Technology
Султан Абидов – координатор проекта, студент 3 курса Академического лицея компьютерных технологий при ТГТУ, инженер с 6 летним опытом работы в сфере обслуживания автомобилей
Азаматхожа Норхожаев – студент 3 курса Академического лицея компьютерных технологий при ТГТУ, начинающий IT-специалист

Контакты:

Султан Абидов
Координатор проекта
Email: sultan.xi@mail.ru
Тел: +9981155116
Тел:(раб)+998712498024



ОБ ОРГАНИЗАТОРАХ

Программа «Стартап-инициативы» реализуется совместным проектом ТПП и ПРООН «Бизнес-форум Узбекистана (фаза-III)» при поддержке Агентства по науке и технологиям Узбекистана, Союза молодежи и южноафриканской компании «Sasol».

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, содействие в оптимизации государственных услуг, оказываемых субъектам предпринимательства, и развитие инклюзивных бизнес-проектов.



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА
УЗБЕКИСТАНА

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.



Агентство по науке и технологиям Республики Узбекистан

Агентство по науке и технологиям создано в феврале этого года на базе упраздненного Комитета по координации развития науки и технологий при Кабинете Министров республики. Основные задачи — разработка приоритетных направлений развития науки и технологий, формирование и проведение системного мониторинга выполнения государственных научно-технических программ, использование результатов научно-исследовательских работ в социально-экономическом развитии страны.



ЎЗБЕКИСТОН
YOSHLAR
ITTIFOQI

Союз молодежи Узбекистана

Основной целью Союза молодежи является дальнейшее углубление демократических, политических и экономических реформ в стране, укрепление мира и согласия в обществе, вовлечение Узбекистана в мир развитых стран и обеспечение эффективной защиты прав, свобод и законных интересов молодого поколения. Союз молодежи способствует повышению духовного и профессионального уровня молодежи и оказывает помощь молодежи в реализации их интеллектуального и творческого потенциала.



SASOL

Реализация Программы «Стартап-инициативы» стала возможной благодаря финансовой поддержке южноафриканской компании «Sasol».

Мнение и выводы, изложенные в настоящей брошюре, являются исключительно авторскими и могут не совпадать с мнением Правительства Республики Узбекистан или ПРООН в Узбекистане.



Узбекистан, г. Ташкент, 100015, ул. Мирабадская 41/3
Тел.: +998 71 120 34 50; Факс: +998 71 120 34 85
Email: registry.uz@undp.org
Вебсайт: www.uz.undp.org

Мы в социальных сетях



 [facebook](https://www.facebook.com/startupuzb)

[facebook.com/startupuzb](https://www.facebook.com/startupuzb)



 [facebook](https://www.facebook.com/UNDPUzbekistan)

[facebook.com/UNDPUzbekistan](https://www.facebook.com/UNDPUzbekistan)



 [twitter](https://twitter.com/UNDP_Uzbekistan)

twitter.com/UNDP_Uzbekistan



 [YouTube](https://www.youtube.com/channel/UC5w78_NXZz7-q27ZIW8M4sA)

[youtube.com/channel/UC5w78_NXZz7-q27ZIW8M4sA](https://www.youtube.com/channel/UC5w78_NXZz7-q27ZIW8M4sA)

Дизайн: Александр Габараев

ДЛЯ ЗАМЕТОК

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

