ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА УЗБЕКИСТАНА

UNDP Uzbekistan

STARTUP ИНИЦИАТИВЫ

Генерируй идеи. Запускай. Улучшай мир вокруг.

ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНЫХ СТАРТАП-ИНИЦИАТИВ

ПЕРВЫЙ НАБОР

Management Training Programme MTP

sasol

British Embassy Tashkent

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.

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

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

66 КОМАНД ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ ПО УЛУЧШЕНИЮ НАВЫКОВ ПРЕЗЕНТАЦИИ;

57 ПРОЕКТОВ ПРОШЛИ В ФИНАЛЬНЫЙ ОТБОР

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

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

33 ПРОЕКТОВ ОТОБРАНЫ ДЛЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

2 ЭТАП - ОБУЧЕНИЕ

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

3 ЭТАП - ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТОВ

13 ПРОЕКТОВ ДОШЛИ ДО ФИНАЛА ПРОГРАММЫ

1-AVGUST.UZ

СЕО ПРОЕКТА

Юсуфджан Нормурадов

+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 Нормурадов — 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, лицеи-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 Шукурова – 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
bxojiakbar@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

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 3месяца – бета;
Через 6месяца – самоокупаемость;
Через 9месяца – 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:
- отсутсвие 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 здорого 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;
Рўзимурод 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

Arbuz – мобильное приложение с каталогом баров и ресторанов с функцией бронирования столов в них.
Mypoint – мобильное приложение с функцией бронирования мест в ресторанах и барах, записи на приём к врачу 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;
Камолиддин 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.;
- Дальше 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-прелодера;
- 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

CEO ПРОЕКТА

Шухрат Агзамов

+998 99 813 07 17
agzamovshuxrat@gmail.com

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

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 пересесть из переполненного общественного транспорта в комфортное авто при практически тех же затратах;
- снизить нагрузки на транспортные системы городов;
- содействовать снижению выбросов CO^2 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 забронированного 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 пятаке» — 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;
Шахзод 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 боле 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 аккумулирования 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 введённых данных (вторичный осмотр) пациента, стоматолог будет информирован о раннее проведённом 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 учётом выпуска специалистов первичного звена, магистратуры и клинической ординатуры). Ежегодное увеличение объема оказываемых стоматологических услуг составляет 12%.

КОНКУРЕНТЫ

Учитывая специфику внедряемой системы и конфиденциальность содержимых 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 филиалах).

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;
- Отсутсвие 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, заключая 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 Абдуллева— основатель и руководитель проекта;
Нигора Махмасобирова — организатор;
Сирожиддин Махатов — специалист, ответственный за рекламу.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Требуются инвестиции в размере от 20 млн. до 50 млн. сумов.
Цели:
- Расширение команды для повышения произволительности;
- 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, содействию по оптимизации государственных услуг, оказываемых субъектам предпринимательства и развитию 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.

UNDP Uzbekistan

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

sasol

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 обучению менеджменту (ПОМ) – Укрепление потенциала руководителей предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан», финансируемого Европейским Союзом.

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

facebook.com/startupuzb

facebook

facebook.com/undp.bfu

facebook

facebook.com/UNDPUzbekistan

twitter

twitter.com/UNDP_Uzbekistan

YouTube

youtube.com/channel/UC5w78_NXZz7-q27ZIW8M4sA

Дизайн: Станислав Серенков