



STARTUP ИНИЦИАТИВЫ

Генерируй идеи. Запускай. Улучшай мир вокруг.

ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНЫХ СТАРТАП-ИНИЦИАТИВ

Третий набор

г. Ташкент, 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| О Программе | 2 |
| LITTLE BIG MEDIA | 4 |
| UZCOMMERCE | 6 |
| BITSTREEM | 8 |
| M-POS | 10 |
| ПРОИЗВОДСТВО БИОНИЧЕСКОЙ РУКИ | 12 |
| UZTRUCKS | 14 |
| ENAGA – MENING SEVIMLI ENAGAM | 16 |
| STARTUPMARKET.UZ | 18 |
| UNIBUS | 20 |
| SUBSCRIPTION.UZ | 22 |
| CAMPAIGN | 24 |
| ERES | 26 |
| TASHXIS.UZ | 28 |
| VR EMPORIUM | 30 |
| KONTRAKT.UZ | 32 |
| BEGUEST | 34 |
| MALIKA BUDUR | 36 |
| ВИЗУАЛЬНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ НА SCRATCH | 38 |
| Об организаторах | 40 |

О ПРОГРАММЕ

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

В рамках 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) сопровождает и консультирует 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 третий цикл Программы «Стартап-инициативы».



LITTLEBIG

Little Big Media – сервис по предоставлению эффективной площадки в супермаркетах для размещения цифровой рекламы. Площадкой является гаджет со встроенным экраном (7-8 дюймов) и возможностью подзарядки смартфонов покупателей супермаркета. Гаджет будет крепиться на ручку покупательской тележки.

Хумоюн Гулямов

СЕО ПРОЕКТА
+998 90 317 05 05
Xoneg3170505@gmail.com



ПРОБЛЕМА

Проблема состоит в том, что покупатели, увидев рекламу вне территории супермаркета, при покупке товаров уже её не помнят. Также многие типы рекламы на баннерах, на телевидении не таргетированы.

РЕШЕНИЕ

Показывать рекламу там, где покупатель и делает свои покупки. Рекламодатели будут знать, какой аудитории они показывают рекламу.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Будем продавать рекламное время на площадке. Каждая компания, которая будет с нами сотрудничать предоставит рекламные ролики длиной в 20 секунд.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Производители пищевой и околопищевой продукции. Например: Coca-cola, Pepsi, Crafers, Dena, Bliss и т.д.

РЫНОК

В обычном супермаркете продаётся примерно 25000 наименований продукции. Это и есть целевая аудитория проекта. Кроме того нашими клиентами могут быть любые компании, которые считают своими клиентами покупателей в супермаркетах.

КОНКУРЕНТЫ

Прямых конкурентов у нас нет. Есть косвенные конкуренты: реклама на телевидении, на баннерах, в социальных сетях. Наше главное преимущество – мгновенная конверсия. Покупатель видит продукт в рекламе и может сразу приобрести его на месте.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Инвестиции
На первом этапе сумма инвестиций: 150.000 долл. США.

КОМАНДА

Имя: Тургунов Рустам
e-mail: rustambek96@gmail.com
Телефон: +998908082596
Роль в проекте: СТО, СІО

Имя: Махмудов Мираббос
e-mail: xoneind3170505@gmail.com
Телефон: +998977670111
Роль в проекте: СОО

Имя: Гулямов Хумоюн
Роль в проекте: СЕО

ПЛАН РАЗВИТИЯ

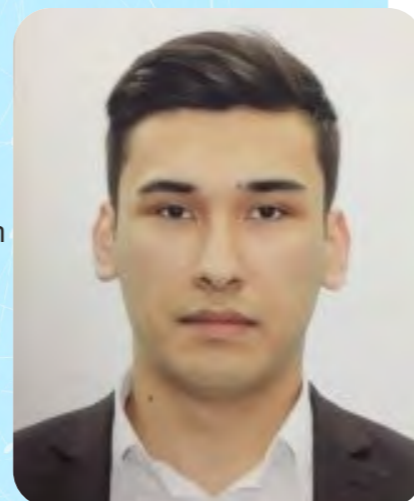
2018 – начало 2019 года – масштабирование бизнеса в Ташкенте. Начнём с шести магазинов (3 самых ходовых Макро и 3 Korzinka). Годовой бюджет 1 млн. долл. США.
вторая половина 2019 – начало 2020 гг. – охват всех магазинов Korzinka и Макро в Ташкенте. Объем годовой выручки в 3 млн. долл. США.



UZCOMMERCE - электронная торговая B2B площадка для малого и среднего текстильного бизнеса Узбекистана.

Мираскар Магрупов

СЕО ПРОЕКТА
+998 97 775 43 46
mmagrupov@gmail.com



РЫНОК

- более 7000 местных производителей текстильных изделий с объемом продаж более 3,2 млрд долларов США в год.
- страны дальнего и ближнего зарубежья.

КОМАНДА

Магрупов Мираскар – CEO проекта, опыт работы более 7 лет.

Таджикулов Жамшид - специалист по привлечению клиентов и анализа рынков, опыт работы более 5 лет.

Тоштемиров Санжар - специалист по маркетингу, опыт работы более 3 лет.

Уроков Азизбек - специалист по финансам, опыт работы более 4 лет.

Курбонов Жалолиддин - специалист по внутреннему рынку, опыт работы более 8 лет.

ПРОБЛЕМА

Текстильная отрасль является одной из самых быстро развивающихся секторов экономики в стране. Несмотря на это, в Узбекистане не существует единой электронной площадки, которая могла бы собрать всех участников рынка и представлять их товары зарубежным покупателям.

РЕШЕНИЕ

С помощью нашей платформы производители не только смогут размещать свои товары на единой площадке, но и смогут проводить транзакции, следить за изменениями мирового рынка и пользоваться услугами «доверительный платеж».

КОНКУРЕНТЫ

Прямые конкуренты:
Uzbtexile.uz
Tradeuzbekistan.uz
Косвенные конкуренты:
Внешнеторговые компании
У наших конкурентов не торговая платформа, а сайт.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

2019 год - запуск платформы. Первичная проверка площадки. Усовершенствование согласно отзывам. Регистрация производителей. Привлечение потенциальных покупателей. Первые транзакции.
2020 год - усовершенствование платформы. Масштабирование среди производителей и покупателей. Участие на текстильных выставках, продвижении по Центральной Азии.
2021 год - переход на электронную платежную систему. Внедрение системы платежей ESCROW. Выход на рынки Европы и Восточной Азии.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Целевой аудиторией данной платформы являются зарубежные текстильные компании, оптовые и розничные продавцы, торговые компании и местные производители текстильных изделий.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Регистрация компании и предоставление информации
- Создание собственной страницы и загрузка товаров
- Получение дополнительных услуг как “Проверка производства”, “Проверка существования компании” и т.д.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

- Инвестиции в размере 700 тыс. долларов США на 2 этап инвестиций:
 - Рекламное продвижение
 - Нанять сильных IT-специалистов
 - Инвентари для разработчиков
 - Рабочая группа по работе с производителями и покупателями
- Поддержка государства и министерств.



BitStream - интерактивная обучающая система с имплементацией машинного обучения для отслеживания прогресса и онлайн соревнованиями. Машинное обучение анализирует прогресс обучающегося и предлагает наиболее подходящую последовательность тем для изучения. Есть элемент геймификации в виде онлайн соревнований.

Анвар Муминов

CEO ПРОЕКТА
+998 91 339 89 55
anvarbey.creative@gmail.com



РЫНОК

В Узбекистане более 550 000 школьников в год оканчивают школы и поступают в лицеи и колледжи, абитуриентов в среднем 675 000 в год. Если предположить что примерно 1% из них воспользуется нашими услугами, то мы получаем около 12 250 клиентов в год.

КОМАНДА

Анвар Муминов – CEO проекта
Телефон: +998913398955
Email: anvarbey.creative@gmail.com

Сабинахон Акбарова – CEO проекта
Телефон: +998903320203
Email: s.akbarova@student.inha.uz

Турабек Гайбуллаев – СТО проекта

Бехруз Миртурсинов – программист

Борис Оксенгендлер – научный руководитель (доктор наук)

ПРОБЛЕМА

Мы провели опрос более 1000 человек (интервью и онлайн анкетирование), в результате которого выявили, что наибольшими проблемами в образовании являются: высокая стоимость услуг репетиторов для подготовки к поступлению в вузы – 19%, некомпетентность преподавателей – 17%, методики обучения устаревшие – 13%, недостаточность либо недоступность образовательных ресурсов – 9%, потребность в репетиторах – 7%, высокая стоимость обучения – 5%, остальные воздержались от ответа либо ответ не подошел ни к одной из вышеописанных категорий.

РЕШЕНИЕ

BitStream решает несколько проблем в сфере образования посредством предоставления качественных обучающих ресурсов на узбекском, русском, английском и других языках по различным дисциплинам.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- 1) Клиент заходит на сайт www.bitstream.net
- 2) Выбирает интересующий курс.
- 3) В течение курса проводится тестирование по каждому разделу.
- 4) Во время изучения выбранного курса машинное обучение анализирует прогресс и слабые стороны учащегося, в результате чего предлагает наиболее нужные курсы для дальнейшего изучения, которые являются платными.
- 5) Клиент оплачивает курс. По истечению курса выдается сертификат.

КОНКУРЕНТЫ

itest.uz - это платный сайт , где вы покупаете подписку и получаете возможность просматривать краткие видео-материалы по школьным-предметам , с целью поступить в вузы Узбекистана
rper.uz - это аналогичный сайт , с платной подпиской , где ведется более детальное обучение школьных предметов , с той же целью поступить в вузы Узбекистана.
Наши преимущества:
1) Бесплатная платформа
2) Большой выбор курсов
3) ИИ и индивидуальный подход
5) Онлайн соревнования.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Первоначальные инвестиции: 31 млн.
Масштабирование канала продаж посредством рекламы.
Выход на рынок всего Узбекистана и далее Средней Азии.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

BitStream – это контент-ориентированный продукт, поэтому развитие в основном базируется на добавлении новых курсов. Помимо этого перед нами стоят следующие задачи:
- реклама и продвижение продукта (2019-2020гг)
- закупка технического оборудования (сервер) – (2019 год)
- перевод сайта на другие языки, а именно русский, английский, таджикский. (сейчас только на узбекском) (2019 год)
Финансирование :
1 Раунд : 31 миллион – на покупку серверов, проработку MVP и запись видео курсов.
2 Раунд : 8 миллионов – на продвижение продукта.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

B2C: школьники, абитуриенты, студенты, а также те, кто хочет улучшить имеющиеся знания или обрести новые.
B2B: компании, которые хотят повысить знания персонала в той или иной области.



mPOS

Мобильное приложение M-POS разработано для ведения учета движения товаров в магазинах. Это простое решение для автоматизации складского учета и торговли, содержит все функции, нужные в малом бизнесе. Основные преимущества — технология маркировки товара по партиям с помощью распечатки идентификационного QR-кода, компактность, низкая стоимость и возможность осуществления учета торговли, на устройстве с ОС Android.

Агзамов Шухрат

Директор по развитию
+998 99 813 07 17
agzamovshuxrat@gmail.com



ПРОБЛЕМА

- отсутствие контроля за действиями персонала, кража;
- высокие трудозатраты на простые операции (приходы, инвентаризации, продажа и т.п.), длительность проведения инвентаризации и убытки в связи с этим;
- высокая стоимость на хардверную и софтверную часть существующих на рынке решений автоматизации торговли;
- сложность управления и обучения по использованию существующих на рынке решений;
- отсутствие реальной основы для принятия решений;
- невозможность оценки и анализа деятельности предприятия в целом;
- отсутствие контроля движения денег;
- Проблема контроля торговой наценки;
- Проблема управления товародвижением;
- Бизнесмен, у которого есть одна и более точек продажи. Он хочет расширяться, но у него появилась проблема с контролем бизнес процессов.

РЕШЕНИЕ

Предоставить малому бизнесу (юридическим и физическим лицам, занимающихся розничной торговлей, которые составляют более 34,4 тысяч единиц) понятный и доступный инструмент для автоматизации процессов – продажи, складского учета, менеджмент, финансовая отчетность. Он упростит работу с ассортиментом, в том числе поможет избавиться от тех товаров, которые не пользуются спросом. Также анализ позволит определить, какие товары приносят реальный доход, а это, в свою очередь, поможет повысить оборот их запасов. Следовательно, проблема с инвентаризацией будет решена.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Малый бизнес (юридические и физические лица, занимающиеся розничной торговлей, которые составляет более 34,4 тысяч единиц), точки продаж и предоставления услуг (магазины), рынки.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Наше мобильное приложение представляет собой готовое решение со складским учётом в магазине, рабочим местом кассира и аналитикой продаж. Устанавливается приложение на устройства с ОС Android в магазин (рабочее место кассира), в склад (если есть). Вводятся в систему товары (оприходование), учет движения товаров, расходы; Программа показывает: топ доходных товаров, топ продаваемых товаров, товары со сроком и т.д.

РЫНОК

Малый бизнес, занимающийся розничной торговлей Узбекистана, объемом 34.4тыс. компаний.

КОНКУРЕНТЫ

В Узбекистане:
Самописные программы, написанные программистами некоторых крупных торговых сетей для автоматизации только своих торговых точек, недостатки в постоянном обновлении и интеграции с новыми сервисами;
1С, M-kassa, M-apteka.
В мире:
Poster, OneTouch, R-keeper;
Наша программа уникальна тем, что она мобильная, работает без компьютера, с помощью устройства на базе ОС Android (планшет, телефон и т.д.), имеет технологию маркировки товаров по партии (распечатка QR-кодов), а также легко масштабируема и имеет API для интеграции с сторонними сервисами.

КОМАНДА

Агзамов Шухрат Тургунбой угли
Должность: Директор по развитию
Опыт: Менеджер маркетинга и консультант Nika Farm Servis;

Баходиров Фаррух Шовкат угли
Должность: Технический директор
Опыт: Senior разработчик: Foody, StickerWheel, SuperDispatch, Kun.uz, MyTaxi

ПЛАН РАЗВИТИЯ

2019 год – Автоматизация торговли в крупных рынках города Ташкента;
2020 год – Запуск программы лояльности; Расширение масштабов до Республиканского уровня.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

- Нанять менеджера по продажам нашего ПО, понимающую специфику розничной торговли: для Face2Face продаж, сбора инсайтов. Фиксированная з/п: 1.500.000сум/месяц
Мотивация 5% с продаж;
Нанять менеджера по обучению, оцифровке складов рынка и оприходованию товаров в магазинах 1.500.000сум/месяц
- Расходы на маркетинговую коммуникацию с потребителем: Рекламная компания в столичных рынках, Телеграм каналах, Разработка сайта (дизайн, лэндинг), Разработка дизайна POS печатной продукции, листовок, флаеров, лефлетов.
Баннерная реклама рядом с базарами;
В месяц: 8.000.000сум/месяц



Мы предлагаем сервис по производству и продаже бионического протеза. Бионический протез – это искусственный аналог, структурно и функционально имитирующий работу утраченного органа. Бионическая рука предназначена для людей с ограниченными возможностями. На платформу бионической руки можно возложить электронные диагностические приборы. Предлагаемая нами бионическая рука изготавливается с помощью 3D принтера, основанного на FDM методе печати.

Жуманиязов Алибек

CEO

+9989 90 326 48 25
alibek4444@mail.ru



ПРОБЛЕМА

Потеря конечности, к сожалению, не является редкостью и составляет огромную социальную проблему. Примерно 50 миллионов человек ежегодно становятся инвалидами. Бионический протез поможет этим людям вернуть утраченную функциональность.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Люди с физическими ограниченными возможностями.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

2019 год – тесное сотрудничество с представителями медицинской сферы и доведение продукта до рыночного товара. Базой для производства будет являться лаборатория 3D принтеров, которая организована командой INNOGROUP.

РЕШЕНИЕ

Решением является разработка бионической руки, многие механические составляющие которой печатаются на 3D принтере. Преимуществом предлагаемой нами бионической руки является возможность включения в корпус протеза различных электронных приборов, которые создают удобства для человека, использующего протез.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Клиент заключает договор на приобретение протеза;
- В индивидуальном порядке изготавливается протез по физическим параметрам человека.

РЫНОК

Количество людей с ограниченными возможностями, рекомендованные для оказания технической помощи по статистике комиссии медицинской экспертизы по труду: к 2017 году более 2 400 человек, из них более 50% были обеспечены не автоматизированными протезами (около 1200 человек).

КОНКУРЕНТЫ

Конкурентом является производитель Mingbaev's Academy of Robotics. Недостатки конкурента: протез не соединён с тканями организма и выполняет запрограммированные действия. Наши преимущества: четырёхлетний опыт в сфере аддитивных технологий поможет проектировать и совершенствовать производимые протезы. При совместном сотрудничестве с представителями медицинской сферы доработать протез до взаимодействия с тканями организма.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Партнёры для внедрения продукта на рынок. Необходимая инвестиционная сумма составляет 150 млн сумов, на создание технической базы.

КОМАНДА

Жуманиязов Алибек Балтабаевич – главный механик, магистр Ташкенского государственного технического университета имени Ислама Каримова, четырёхлетний опыт работы по направлению аддитивные технологии

Тухтамуродов Бехзод Тоир ўгли – маркетолог, инженер, магистр Ташкенского государственного технического университета имени Ислама Каримова, четырёхлетний опыт работы по направлению аддитивные технологии

Неъматов Бобурбек Баходир ўгли – главный проектировщик, магистр Ташкенского государственного технического университета имени Ислама Каримова, четырёхлетний опыт работы по направлению аддитивные технологии

Ташпулатов Жавохир Абдулла ўгли – главный технолог, бакалавр Ташкенского государственного технического университета имени Ислама Каримова, четырёхлетний опыт работы по направлению аддитивные технологии



UzTrucks – онлайн-платформа, помогающая водителям грузовиков найти соответствующие грузы и менеджерам малых и средних предприятий найти поставщиков услуг по доставке, которые могут доставлять грузы по доступной цене. Этот проект призван улучшить автомобильные перевозки, сделав их эффективными.

Азизбек Олимов

СЕО ПРОЕКТА
+998 99 884 69 60
uztrucks@gmail.com



КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Грузоотправители размещают информацию о грузе. Информация о грузе будет проверяться администратором.
 - Затем эта информация будет отправлена водителям.
 - Водители, найдя подходящий груз для своего грузовика связываются с грузоотправителем.
 - Грузоотправители также могут найти водителей, выполнив поиск в нашей онлайн-платформе.
- По истечении первых шести месяцев мы планируем, что грузоотправители будут платить 100 000 сум в месяц за пользование нашим сервисом.

КОМАНДА

Азизбек Олимов - основатель, студент школы логистики в Университете Инха.

Индадуллаев Махмуджон - программист, студент в Университете Инха.

ПРОБЛЕМА

Наша онлайн-платформа решит проблему неэффективности транспортировки и потери времени, денег, топлива, рабочей силы и других ресурсов. На сегодняшний день менеджеры малых и средних предприятий должны поехать на автостоянку, чтобы найти транспорт и водителя. Водители также ждут, когда грузоотправители придут и сделают заказ. Зачастую водителям приходится возвращаться без груза, что увеличивает стоимость услуг. При этом водители грузовиков обслуживают без законного разрешения, что лишает возможности контроля их работы, а также освобождает их от уплаты налогов.

РЕШЕНИЕ

Мы создаем бот в телеграмме, мобильное приложения и веб-сайт для связи водителей и грузоотправителей в режиме онлайн, что поможет сэкономить время и финансовые средства. Поскольку водители могут найти онлайн груз для перевозки и на обратном пути, что снизит стоимость их услуг.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Наш целевой сегмент – это малые и средние предприятия, водители грузовиков.

РЫНОК

- более 7000 местных производителей текстильных изделий с объемом продаж более 3,2 млрд долларов США в год.
- страны дальнего и ближнего зарубежья.

КОНКУРЕНТЫ

Прямые конкуренты:
Uzbtexile.uz
Tradeuzbekistan.uz
Косвенные конкуренты:
Внешнеторговые компании
У наших конкурентов не торговая платформа, а сайт.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

В первые шесть месяцев мы будем предоставлять сервис бесплатно. Через шесть месяцев мы ожидаем, что у нас будет 35 грузоотправителей, и они будут платить около 100 000 сум в месяц. В конце второго полугодия сервисом будет пользоваться 100 грузоотправителей и наш доход составит 10 млн. сум в месяц.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

На первые шесть месяцев необходимо около 1000 долларов США в месяц для поддержки онлайн-платформы. Во втором полугодии нам потребуется около 2000 долларов США в месяц, чтобы расширить наш сервис.



Enaga – mening sevimli enagam – сервис, предоставляющий услуги няни.

Абдуазизова Гулистон

Руководитель проекта
+998 94 536 99 61
muhammad_hayitov1001@mail.ru



ПРОБЛЕМА

- Отсутствие в Узбекистане официальных услуг няни.
- Возможность отдать ребенка в существующие государственные детские сады только с 3-х лет вызывает неудобства для родителей.
- Сложность с поиском няни.
- Сложности с доверием к найденной няне, в частности, в связи с участившимися случаями возникновения неприятных ситуаций с нянями. Большинство из них не опытные. При этом отсутствует система оплаты услуг, исходя из их опыта и квалификации.

КОНКУРЕНТЫ

Детские сады. Но они не принимают детей младше трех лет, а также требуют привлечения няни “на час” в выходные дни.

РЕШЕНИЕ

- Создать агентство, в частности, объединить всех нянь и предоставить возможность родителям забронировать услуги няни через сайт или по телефону.
- Обеспечить услуги няни в необходимое для родителей время.
- Нанимая нянь из агентства, у родителей и сотрудников агентства будет возможность наблюдать за тем, как няня обращается с ребенком.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Агентство будет получать прибыль по нескольким направлениям:

- Оплата за услуги няни для детей;
- Оплата за услуги няни для пожилых и людей с особыми потребностями;
- Прибыль от продажи в агентстве необходимых вещей (тетради, ручки, игрушки и другое);

Прибыль от размещения рекламы на сайте.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Работающие родители;
- Родители-студенты;
- Пожилые люди и люди с особыми потребностями;
- Мамы, не умеющие ухаживать за ребенком.

КОМАНДА

Абдуазизова Гулистон - руководитель проекта
Хайитов Мухаммед - финансовый менеджер
Хамдуллаев Джавохир - консультант
Рагимов Хикматилло - маркетолог
Расулов Джамшид - бухгалтер
Насирова Наргиза - психолог-консультант

РЫНОК

На данный момент в Узбекистане такого агентства нет, и при необходимости родители просят одного из членов семьи или нанимают няню через Интернет. Однако в связи с возникновением неприятных ситуаций, связанных с наймом нянь таким способом, родители не довольны услугами няни.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Необходимо вложить 40 000 000 сумов:
На рекламные мероприятия - 6 000 000 сумов
Заработная плата рабочих - 20 000 000 сумов.
Стоимость аренды офиса - 12 000 000 сумов.
Прочие расходы - 2 000 000 сумов.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

В настоящее время проект готов к запуску.
План развития проекта:
2018 год - привлечение 40 000 000 сумов инвестиций для аренды офиса и оплаты услуг сотрудников и рекламодателей
2019 год - привлечение и расширение сети, предлагая самые доступные рекламные инструменты: предоставление услуг для пожилых людей и инвалидов
2020 год - запуск деятельности агентства во всех городских и районных центрах нашей республики
Финансовый план:
2018 год - доход до 600 000 000 сумов путем нахождения 150-200 постоянных клиентов в Ташкенте
2019 год - наш доход до 1 000 000 000 сумов за счет расширения нашего бизнеса
В 2020 году мы получаем доход от услуг по всему Узбекистану. Увеличение суммы на 5 - 6 000 000 000 сумов



Startupmarket.uz – bu O'zbekistondagi barcha startaplarni bir platformaga ularga mablag'larni jalb qilish va kelgusida sotish maqsadida yaratilgan loyiha. Platformaga joylanayotgan startaplarni platforma yordamida o'zlari uchun kerakli mablag'ni topishlari mumkin bo'ladi bu vazifani esa Startupmarket.uz o'z zimmasiga oladi, ya'ni startupga investor/fondlar/biznes inkubator topishga yordam beradi.

Ismatov Ulug'bek

CEO "Becreative Holding"
+998 97 724 74 70
ismatovulugbek.official@gmail.com



⚠️ MUAMMO

O'zbekistonda startaplarni ekosistemi shakllanish bosqichida kundan kunga startaplarni soni ortmoqda. Investorlar uchun startaplarni bir manzil orqali topa olishlari muammo. Startupchilardagi muammo bo'lsa o'z loyihasiga pul jalb qilish, investor topish. Yana bir muammo startaplarni sotish bo'yicha startupchilarda ko'nikmalar yo'qligi.

👤 MAQSADLI AUDITORIYA

Bizning auditoriyamiz : Prototipi bor Startup loyihalar startupchilar, Startup loyihalarni investitsiya qiluvchi tashkilotlar va alohida investorlar.

Yosh oralig'i : Startupchilarda 18 – 40 80% holatda erkaklar. 20% da ayollar. Investorlar : 30 – 50 yoshdagi 95% holatda erkaklar, 5% ayollar.

💡 YECHIM

Startupmarket.asia esa bu muamoga yechim bo'la oladi, chunki :

- Barcha startaplarni bir platformaga jamlaydi.
- Startaplarni online o'qitadi va sotish uchun qadoqlaydi (Breeding, Marketing, Promoting)
- Investirlarga doimiy startaplarni oqimini ta'minlaydi
- Davlat grantlarini yutishga ko'maklashadi
- Investor kelib "sizlarda startaplarni bormi?" degan savolga, "ha, albatta. Marhamat Startupmarket.asiadan hammasi haqida ma'lumot olishingiz mumkin" deya javob bera oladi
- Startupchilar uchun "Raketa" tarifi orqali ularni xalqaro platformalar (Indigogo, Kickstarter, Planeta.ru, Boomstarter) ga joylashtirishda yordam beradi.

📊 BOZOR

Loyihamiz dastlab O'rta Osiyo startaplarni bozoriga, keyinchalik Osiyo startaplarni bozoriga kirishni rejalashtirganmiz. O'rta Osiyo startaplarni bozori 50 Mln AQSH dollari atrofidagi bozorga ega. Dastlabki tahlillar bozorda 10% bozor ulushi uchun kurashish mumkinligini ko'rsatmoqda, bizning birinchi rejamiz shu bozorning 1 Million AQSH dollariga ya'ni 2% ga ega chiqish.

Investorlar, Biznes inkubatorlar, Akseliratorlar, Biznes angellar startaplarga hairdo bo'lishsa, bizning haridorlarimiz O'rta Osiyodagi Startup loyihalardir.

🏆 RAQOBATCHILAR

Raqobatchilar sifatida mahalliy holatda Ground Zero, qisman crowdfunding.uz, startupfactory.uz larni, O'rta Osiyo bo'yicha boomstarter, planeta.ru, Startupstan.team, Most – Biznes Inkubatori. Muqobil yechimlar sifatida ular startaplarga akseliratsiya yoki kraudfanding orqali mablag' topish xizmatlarini yechim sifatida taklif etishmoqda.

👥 JAMOA

Ismatov Ulug'bek – CEO, marketing
Urinov Firdavs – Proyekt menejer
Mamataliyev Xasanboy - Dizayner
Asqarov Asilbek – Dasturchi
Baxtiyorov Xaliljon - Dasturchi

⚙️ BIZNES QANDAY ISHLAYDI

- Startup egasi Startupmarket.uz platformasiga kirib o'z startapini joylashtiradi .
- Platformaga kelib tushgan startupda brending, ma'lumotlari va boshqa talab qilinuvchi ma'lumotlar yetarli bo'lmasa startup egasi bilan aloqaga chiqiladi va Platforma unga xizmatlarini tariflar orqali taklif qiladi.
- Startupga investor izlanadi, mahalliy va xalqaro miqyosida.
- Investor topilgach, startupning egasi bilan investorni uchrashtiriladi, startup sotilsa platforma o'z foizini oladi.

📅 RIVOJLANISH REJASI

- O'zbekistondagi barcha startaplarni platformaga jamlash va dastlabki lidlarni generatsiya qilish.
- 2019 yil yanvar sayt faoliyatini 3ta tilde Ingliz, Rus va O'zbek tillarida ishlashini ta'minlash.
- 2019 yil mart-aprel Platformaning IOS va Android tizimlari uchun mobil talqinini ishlab chiqish.
- 2019 yil iyul – O'rta Osiyo va janubiy osiyo bozorlarni o'rganish, ularning bozorlariga kirishga tayyorgarlik.

💰 NIMA ZARUR BO'LADI

12 000\$ (Hozirgi vaqtda 100 Mln so'm) mablag' : Dasturchilar oyligi, marketing xarajatlari, texnik xarajatlar.
30 000\$ (Hozirgi vaqtda 249 Mln so'm) O'rta osiyo bozoriga kirish uchun tayyorgarlik, bozor analizi. Platformani takomillashtirish.



UniBus — это инновационная технология, позволяющая подсчитывать поток пассажиров, вести статистику данных, используемых в общественном транспорте в течение дня, благодаря встроенным микроконтроллерам или микропроцессорам, а также умной камере, работающей через нейронные сети.

Шахзод Умирзаков

CEO

+9989 94 626 58 78
+9989 98 125 13 16
shakhzod.umirzakov@gmail.com



ПЛАН РАЗВИТИЯ

2018 год — тестирование обновления Version 3.0 с нейронными сетями. Подготовка к полномасштабному внедрению.

2019 год — запуск после успешного обновления. Подготовка к конвейеру и составление договора об установке в городе Ташкент и Ташкентской области, также внедрение обновления, которое будет удобным для нас (дистанционное обновления к нашим устройствам).

2020 год — внедрение по регионам, начиная от полумиллионных городов, также большое обновление (статистика для рекламодателей) и внедрение дополнительных функций для начальников Автобаз.

КОМАНДА

Шахзод Умирзаков – CEO и со-основатель “Unistar Innovation Technologies”. Опыт работы в этой области более полугода.

Сардорбек Мамадазимов – специалист по развитию и со-основатель “Unistar Innovation Technologies”. Опыт работы в этой области более полугода

Саида Мусаева – внештатный маркетолог “Unistar Innovation Technologies”. Опыт работы в этой сфере более полугода.

ПРОБЛЕМА

Наш стартап был разработан для решения единственной проблемы - нехватка денежной прибыли со стороны кондукторов и водителей общественных транспортов автобазе.

РЕШЕНИЕ

Благодаря встроенным микроконтроллерам и умной камере, мы сможем с точностью на 97% подсчитать пассажиропоток в течение дня. Эти данные автобазы будут использовать в качестве статистики, а также для контроля суммы, полученной от пассажиров.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Мы работаем B2B. Наши клиенты в основном это автобазы Республики Узбекистан, вне зависимости частные организации это или же государственные.

На сегодняшний день с нами сотрудничают 3 автобазы в г. Ангрэн

- Exclusive Servis – 6 автобусов
- Bolajon Adiz – 13 автобусов
- Angran Avtobus-Saroy Servis – 5 автобусов

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Клиент заключает договор на приобретение устройства.
- Заказчику передается и устанавливается устройство.
- Далее установщики самостоятельно настраивают систему для работы с автобусом и демонстрируют, как устройство работает и фиксирует.
- Мы предоставляем абонентскую услугу (ежемесячный сбор). При продаже устройства, индивидуальный разговор с директором автобазы
- Также каждые пять месяцев предлагаем 2 вида обновления (GPS, WI-FI, QR BOOK, датчик измерения пропана и т.д) индивидуально.

РЫНОК

В дальнейшем, изучив рынок и найдя такую же «боль» в других соседних странах, мы расширим наши услуги до мирового масштаба.

КОНКУРЕНТЫ

Косвенные конкуренты:

1. Grand Technology Systems (Tashbus)
2. New Max Technologies (Maxtrack)
3. International Monitoring Group (IMG)

Нашим основным преимуществом является то, что мы объединяем все функционалы наших косвенных конкурентов, а также разработали полную систему для B2B моделей с сокращением расходов на издержки приблизительно на 20%-40% и повышением производительности более чем на 50%.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Подготовка к выходу на рынок в Центральную Азию к середине 2019 года (и не только);
Компания, предлагающая автобазам устройство электронного платежа;
Денежная сумма в размере от 100 млн суммов для реализации обновленных версий камер и датчиков.



Subscription.uz

Subscription.uz – простой в использовании B2B сервис платных подписок. Сервис берет на себя работу с клиентами и управление платежами, предоставляя партнерам простую интеграцию, гибкие настройки условий подписок, возможность брендирования всей коммуникации с клиентом и аналитические отчеты.

Шейна Эльвира Ринатовна

CEO

+998 93 375 86 25
elvira@toptal.com



ПРОБЛЕМА

в Узбекистане практически не используется модель платных подписок, в то время как в мире это самая распространенная бизнес модель. Убедить клиента принять решение о покупке и списывать далее ежемесячные платежи пока он не отменил подписку проще, чем уговаривать клиента принимать решения о покупке ежемесячно. Главная причина малого количества использования этой бизнес модели в Узбекистане заключается в технической сложности реализации процесса.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Онлайн сервисы, бизнес модель которых построена на получении абонентской платы и офлайн бизнес, работающий по такой же модели и заинтересованный в улучшении собираемости денег за свои услуги.

РЕШЕНИЕ

Сервис с простым API для интеграции, предоставляющий полный спектр услуг по обслуживанию платных подписок. Функционал сервиса включает в себя:

- Гибкие тарифные планы
- Политики смены и отмены тарифа
- Автоматические и ручные платежи
- Настраиваемый период списания
- Множественные платежные шлюзы

Брендированные каналы связи

ПЛАН РАЗВИТИЯ

- 2019 год — масштабирование продаж на рынке Узбекистана. Объем годовой выручки - 320 млн. сум.
 - 2020 год — увеличение доли присутствия на рынке Узбекистана, выход на рынки СНГ. Объем годовой выручки - 640 млн. сум.
- К 2021 году планируемый объем годовой выручки более 1 млрд. сум.

КОМАНДА

Шейна Эльвира – CEO, программист, опыт работы с биллинговыми системами 7 лет

Шейн Алексей – СТО, DevOps, специалист по безопасности и высоконагруженным системам

РЫНОК

При транзакционной модели монетизации, с интересом в 0,5% от суммы транзакции, общий объем целевого рынка — 32 млрд. сум
Доступный объем рынка — 3,2 млрд сум.

Реально достижимый объем рынка — 320 млн. сум

Рынок рассчитан исходя из суммы транзакций по электронной коммерции в Узбекистане за 2018 год. Рынок показывает активные темпы роста (прирост в 3 квартале 2018 год составил 184% по сравнению со 2 кварталом этого же года).

Так же возможен выход на рынок Кыргызстана (интеграция с платежной системой «Элкарт» у которой объем транзакций более \$1,7 млрд) и других стран СНГ.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

- Инвестиции в размере 100 000 долл. США на доработку программы, подготовку и прохождение сертификации ПО, и серверное оборудование.
- Масштабирование канала продаж. Подготовка к выходу на рынки СНГ.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Партнер регистрируется на сайте сервиса и заключает договор.
- Через личный кабинет настраивает услуги и тарифные планы, шаблоны писем и инвойсов, политику отмены услуги, платежные данные и прочие параметры.
- Для партнеров онлайн-сервисов нужно реализовать на своей стороне 2 метода и прописать endpoints в настройках в кабинете сервиса. Через данные endpoints система будет уведомлять сервис об изменениях статуса подписки.
- Вся информация о клиентах, подписках, инвойсах и платежах так же доступна в личном кабинете, что позволяет использовать сервис в том числе и для офлайн бизнеса.

КОНКУРЕНТЫ

Автоматический платеж Click – решение подразумевает инициативу со стороны клиента, нет интеграции автоплатежа с онлайн сервисами (нет доступной документации).
Subscribe API от Payme – решение позволяет проводить многоразовые списания без повторного ввода данных карт и выставлять счета, но логика управление процессом создания счетов и платежей остается на стороне клиента.
Мы рассматриваем Click и Payme как stakeholders, т.к наш сервис не создает для них конкуренции, а работает как надстройка над существующими платежными системами.

Campaign

Campaign — Crowdfunding для Узбекистана. Финансовая поддержка социальных и предпринимательских проектов.

Феруза Саидкомолова

CEO

+998 90 982 46 69
feruzasaidkomolova@gmail.com



ПРОБЛЕМА

- нехватка определенного количество знаний для анализа рынка, спроса на продукт и клиентского сегмента;
- неправильное построение маркетинговой стратегии, основ бизнес плана и, в частности, распространение информации о проекте;
- нехватка финансов или неграмотное построение финансового плана; отсутствие единой платформы для проектов.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

У нас две целевые аудитории. Первая группа – это проектанты (создатели проектов), вторая группа – инвесторы. Проектанты – это люди в возрасте от 20 до 55 лет это 56% от общего количества населения также инвесторы в возрасте от 25 до 70, составляющие 50%

РЕШЕНИЕ

Примерно 30% проектов проваливаются из-за нехватки финансовых ресурсов. Исследование IdeaLab показало, что первые две причины неудачи запуска – опыт команд и финансы. Для того чтобы проект стал успешным, мы не просто делаем платформу crowdfunding, но предоставляем достойную поддержку, с лучшими инструкциями на узбекском и русском языке.

Наши ключевые особенности:

1. Предоставление единой платформы для проектов.
2. Предоставление платформы для сбора всех финансовых ресурсов.
3. Способ коммуникации с проектантами. Отслеживание развития проекта.
4. Полная поддержка. Руководство по созданию проекта.
5. Networking и сообщество социальных предпринимателей. Нацеленность на Узбекистан.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

- Продвижение и маркетинг
- Сайт и приложение. Добавление новых функций и перестройка платформы
- Расширение связей и начало сотрудничества с НПО / НКО
- Создание клуба социальных предпринимателей и организация мероприятий
- Развитие инкубатора и экосистемы для социального предпринимательства.

РЫНОК

За последний год было отмечено более 900 проектов, зарегистрировавшихся на мероприятиях как SeedStars, Garage48, Technovation challenge, Hackathon INHA и Startup Chamber. Следуя нашему анализу, примерно 30% проектов проваливаются из-за нехватки финансовых ресурсов. Спрос на нашу платформу растет с каждым днем.

КОНКУРЕНТЫ

Наш проект не имеет аналогов в Узбекистане. Мы рассматриваем пять групп потенциальных конкурентов.

- 1-ая группа: Государственные организации.
- 2-ая группа: Международные и локальные гранты
- 3-ая группа: Локальные решения (facebook группы, соц.сети, газеты, блоги и СМИ)
- 4-ая группа: Аналогичные платформы в мире (Kickstarter, Indiegogo, LauchGood, Planeta.ru)
- 5-ая группа: Другие торговые места, т.к. наша целевая аудитория может потратить деньги на другие цели.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Механизм проекта:

- Создайте проект.
- Опубликуйте проект на платформе исходя из критериев.
- Соберите необходимую сумму за определенный период времени.
- Реализуйте проект и покажите обещанный результат.
- Поделитесь процентами с суммы сбора.

КОМАНДА

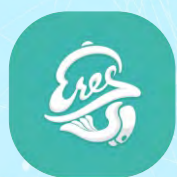
Феруза Саидкомолова - маркетолог
Каримахон Иброхимова - работа с клиентами
Эльбек Бахромов - IT специалист

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

- Достойные проекты.
- Улучшение функций на сайте и приложении.
- Решить проблемы с законодательством.
- Финансирование.
- Оплата за дополнительные услуги (бизнес-план, финансовый и маркетинговый план и т.д.)

Затраты:

У нас 4 типа затрат (HR, software/hardware, поддержка и маркетинг) и в общем счете за первые 3 месяца запуска проекта сумма составит 2550 долл. США, а за последующие месяцы около 300 долл. США. Также за первый месяц запуска мы планируем реализовать 5 проектов и получить доход в виде 150 долл.США при 3% от суммы сбора. А в течение 1,5 лет мы реализуем 100 проектов и получим 3000 долл. США.



ERES – это беспроводная автоматизация бизнеса в сфере общепита. Пользователь сможет контролировать свой бизнес от момента закупки продуктов до расчета на кассе с клиентом.

Рахимов Сардобек

Генеральный директор в «MY ERES» ООО.
+998 93 570 07 97



ПРОБЛЕМА

- Не автоматизированная работа ресторанов в регионах из-за нестабильного подключения к электричеству и сети Интернет.
- Некачественное обслуживание гостей.
- Медленная обработка заказов.
- Кражи среди сотрудников.
- Неточный учет данных.

РЕШЕНИЕ

1. Программа для автоматизации ресторанного бизнеса.
2. Удобные, легкие и компактные беспроводные устройства, не требующие постоянного подключения к электричеству.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Клиент заключает договор на приобретение лицензии. Мы продаем два типа лицензий: разовая лицензия и подписка. При продаже разовой лицензии предлагается подписка на обновления.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Объекты общественного питания.

РЫНОК

Общий объем целевого рынка – 4 200 000 млн долларов США.
Доступный объем рынка – 2 940 000 млн долларов США.
Реально достижимый объем рынка – с годовой выручкой 294 000 тысяч долларов (10%) США.
Ранок рассчитан исходя из средних ежемесячных подписок компании по автоматизации ресторанного бизнеса.

КОНКУРЕНТЫ

R – Keeper – старый игрок на рынке. Имеет очень большой опыт.
Jowi – это гибридная автоматизация ресторанного бизнеса. Преимущество в точной калькуляции.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Инвестиции в размере 30 000 долл. США.
- На персонал (программисты, агентам по продажам и др.)
- На орг. технику.

КОМАНДА

Рахимов Сардорбек Азизбек угли – Генеральный директор и проект менеджер.

Бахтияров Алишер Азимжон угли – Технический директор (Full Stack). Опыт работы более 20 лет.

Соибов Фаррух Эркин угли – Арт-директор. Опыт работы 10 лет.
Корешков Антон Эдуардович – Графический дизайнер опыт работы 2 года.

Жабборов Шерзод Набижон угли – Android разработчик. Опыт работы 4 года.

Сирожиддинов Садриддин Низомиддин угли – Android разработчик. Опыт работы 2 года.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

За 2019 год планируем автоматизировать 300 заведений общепита по всему Узбекистану с годовой выручкой 126 000 долл. США (исходя по нашим тарифным планам на приобретение лицензии).
За 2020 год мы планируем автоматизировать около 700 заведений общепита с годовой выручкой 294 000 долл. США.
За 2021 год планируем автоматизировать до 1 000 заведений с годовой выручкой 420 000 долл. США.



Tashxis.uz – портал, который объединяет врачей всех категорий и пациентов, позволяющий сокращать лишнюю трату времени и денег. Пациент сам может поставить диагноз с точностью до 80% и связаться с подходящим доктором не выезжая из дома.

Усманова Мохинур

соавтор идеи и организатор

+998 91 602 12 21
Moxi.noral1221@gmail.com



ПРОБЛЕМА

Проблемы врачей:

- Врачи теряют много времени слушая данные (личные проблемы), которые не помогают в диагностике заболеваний.
- Из-за спешки опускают некоторые детали болезни или просто их забывают.

Проблемы пациентов:

- Необходимость ехать на больницу и стоять в очереди.
- Необходимость каждый раз озвучивать все детали болезни, чтобы объяснить свою проблему.
- Недостаточность медицинских знаний и несвоевременное обращение к врачу часто усугубляет заболевание и приводит к осложнениям.
- Незнание соответствующего специалиста, который может лечить его заболевание.

КОНКУРЕНТЫ

Конкуренентов на рынке пока нет.

РЕШЕНИЕ

- Наша цель – систематизировать и обеспечить высокое качество услуг для пациентов и стабильность дохода для врачей.
- Самая большая и актуальная база данных о врачах разных категорий, оказывающих услуги даже в отдалённых районах города по всей республике.
- Договор с медицинскими центрами для улучшения качества и надежности диагностики и лечения.
- Быстрое обращение к врачу через мобильное приложение, социальные сети и по телефону.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Врачи, которые хотят увеличить количество пациентов, улучшая качество диагностики и лечения.
- Пациенты, которые не хотят терять много времени.

РЫНОК

По нашим опросам и подсчётам на местах, было установлено, что поток пациентов в больницах в Андижанской области в день составляет в среднем 60 000 пациентов. В месяц в среднем 180 000 пациентов. Из них: Терапевтические больные – 20%; гинекологические – 17%; педиатрические – 20%; хирургические – 18%; кардиологические – 7%; онкологические – 6%; другие – 12%. Если исключить тех, кто по каким-то причинам (отсутствие гаджетов или не осведомлённость) не станет пользоваться нашим сайтом, то получится в среднем 50 000 тыс. пользователей в месяц из Андижана. (На данный момент мы изучаем и собираем статистику по состоянию рынка и в других областях).

КОМАНДА

Усманов Шохрухбек – автор идеи и координатор проекта.
Усманова Мохинур – соавтор идеи и организатор.
Норалиев Наврузбек – IT советник. 3 года стажа по созданию веб сайтов.
Шукуров Бекзодбек – менеджер проекта по финансовым вопросам.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Нужен стартовый капитал в размере 100 млн. сумов. Эта сумма будет распределяться в течение 6 месяцев.

- В среднем 70 млн. сумов на продвижение узнаваемости проекта и маркетинг;
- 30 млн. сумов на реализацию проекта (работа с централизованными медицинскими учреждениями)

ПЛАН РАЗВИТИЯ

- 2019 –2020гг – Привлечение врачей и их подготовка для работы с инструментами онлайн диагностики.
- С июля 2019 года – Предоставление платной версии для пациентов. Ежемесячная плата 500 сумов.
- С 2020 года сотрудничать с 30% пациентов, которые обращаются в лечебно-профилактические учреждения по всей Республике.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

Пациент через мобильное приложение, веб-сайт, бот в мессенджере Telegram, отвечая на вопросы (соответствует мировым стандартам сбора анамнеза), касающиеся его здоровья, может узнать предварительный диагноз своего заболевания.

- Приложение предлагает врачей, которые могут помочь пациенту с его диагнозом. У пациента есть возможность выбрать подходящего ему врача и связаться с ним.
- Врачи, которые зарегистрировались в нашей базе данных, смогут в реальном времени видеть все данные анамнеза пациента и сделать назначение или вызвать его на консультацию при необходимости.

Модель монетизации:

- Первые 6 месяцев портал будет абсолютно бесплатным. Начиная с седьмого месяца, пациенты будут платить ежемесячную плату (через PayMe, Click, Paynet)

VR Emporium — торгово-развлекательный центр, основанный на виртуальной и дополненной реальности. Клиенту предлагается две версии: Интернет-магазин на виртуальной реальности, мобильное приложения, основанное на дополненной реальности (создается по желанию клиента).

Бехзод Анваров

Руководитель проекта
+998 91 555 33 56
bekarognar@gmail.com



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Магазины;
- Частные предприниматели;
- Юридические и физические лица которые хотят продать свой товар;
- Рекламодатели:
- крупные бренды;
- локальные рекламодатели — магазины и игровые клубы;
- компании

КОМАНДА

Анваров Бехзод - руководитель проекта, разработчик

Ботиров Дониёр - разработчик

Муминова Зарина - рекламный менеджер, менеджер по продажам

Бойбобоева Нигина - дизайнер, маркетолог.

ПРОБЛЕМА

Нынешние технологии позволяют клиентам совершать покупки дистанционно, однако зачастую для описания товара не достаточно нескольких фотографий. Похожая ситуация на рынке: клиенты хотят видеть и ощущать нечто большее, чем шаблонный текст.

Проблема предпринимателя:

- место для товаров;
- местоположение;
- оплата аренды для помещения;
- оплата коммунальных услуг;

Проблема покупателей:

- время;
- не соответствие товара в реальности товару на изображении.

РЕШЕНИЕ

Наш проект предлагает:

- неограниченное место для товаров;
- не надо искать хорошее местоположения для открытия магазина;
- полное соответствие товара в реальности.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Клиент заключает договор для создания виртуального магазина.
- Создается виртуальный магазин.
- Заказчику передается учетная запись администратора магазина.
- При необходимости создается приложения AR (дополненной реальности);
- Мы продаем два типа лицензий: месячную и годовую.

РЫНОК

Влияние на рынок. Рынок онлайн-продаж оценивается в 3 млрд. долл. США.

Возможная прибыль. По подсчетам, в 2020 году прибыль от использования технологий виртуальной и дополненной реальности в сфере продаж составит 500 млн долл.США, а в 2025 году вырастет до \$1,6 млрд.

Модель монетизации:

- плата за создание виртуального магазина:

- до 100 (40 МЗП)
- до 500 (60 МЗП)
- до 1000 (80 МЗП)

Договорная.

- проценты от продаж (1%);
- реклама;
- продажа шлемов виртуальной реальности.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

Через 3 месяца — продажи;
Через 7 месяцев — выход на рынки других городов;
2020 год - выход на международные рынки;
Текущая стадия развития проекта – бета (30% завершено).

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Проекту требуются инвестиции 200 млн. сумов.

Цели:

- покупка серверов и компьютеров;
- покупка шлемов виртуальной реальности;
- покупка лицензионных движков для разработки;
- расширение команды для ускорения разработки и продаж;
- маркетинг в новых городах;
- выход на международные рынки.



KONTRAKTUZ

KONTRAKTUZ (Contractuz)-Dastur asosan kontrakt asosida o'qiyotgan talabalarining vaqtini va pulini tejashdan iborat. Dastur kontrakt qarzdorligini bilish, to'lash, to'lamlar haqida ma'lumot olish imkoniyatini beradi. Dastur onlayn ko'rinishda, Androidda hamda elektron to'lov tizimlari bilan integratsiya qilingan holda ishlaydi.

Qonarbaev David

G'o'ya muallifi

+998 91 386 45 67
+998 99 956 09 50

998913864567d@gmail.com



MUAMMO

Kontrakt asosida o'qishga qabul talabalarining:

- Soatlab bankda navbatda turishi
- Qo'shimcha harajat va vaqtning bekor sarflanishi
- Kontrakt qarzdorligi haqidagi ma'lumotni bilish.



YECHIM

«KontraktUz» dasturi onlayn ko'rinishda, Androidda hamda elektron to'lov tizimlari bilan integratsiya qilingan holda ishlaydi.

Loyihaning asosiy yechib beradigan muammosi talaba va ularning ota-onalarining vaqtini tejashdan iborat. Misol tariqasida, har yili respublika OTMLariga 38 787 nafar talaba kontrakt asosida o'qishga qabul qilinadi. Agar uni 4 yilga ko'paytirsak 155 148 nafar talaba bo'ladi. Agar har bir talaba va uning ota-onasi bankga borish uchun 3 000 so'm sarflasa (taxminan, 30 minut) va banklarda vujudga keladigan navbat (taxminan, 2 soat) hamda blanka to'ldirish vaqtlarini (taxminan, 15 minut) inobatga olsak, dastur talabaga 3 soat vaqtini hamda 3000 so'm pulini tejash imkonini beradi. Ushbu misol shahar aholisi misolida ko'rilb chiqildi. Agar buni qishloq joylaridagi ota-onalar misolida ko'rsak natija 2 va undan ortiq baravarida ortib ketadi. Talabalarining kontrakt qarzdorligini bilish, to'lash, to'lamlar haqida ma'lumotni «PDF» kengaytmasida olish imkoniyatini beradi.



MAQSADLI AUDITORIYA

Dastur asosan kontrakt asosida o'qiyotgan talabalar va ularning ota-onalari.



BIZNES QANDAY ISHLAYDI

- Mobil ilovasini va web-saytni yaratish.
- KONTRAKT UZ elektron to'lov tizimini yaratish uchun (faqat kontrakt to'lamlar)
- Talabalar bazasin ishlab chiqish.



RAQOBATCHILAR

Click.uz , Payme - Yuqorida nomi keltirilgan ikki xizmatda ham kontrakt to'lovlarini amalga oshirish tizimi mavjud emas OTM uchun.



BOZOR

Har bir talaba qarizdorlik haqidagi ma'lumotni bilishga qiziqadi.

Biznes modeli:

- 1.Obuna
 - 2.Ish bitimi (xizmatlar uchun to'lov)
- 1.Yiliga 1000 so'mdan akkaunt egasi hisob raqamidan yechib olinadi.
2.To'lov amalga oshirilganda 0,001% xizmat uchun yechib qolinadi.
BEPUL SMS xabari har oyning 15 sanasida kelib turadi.



NIMA ZARUR BO'LADI

- 100 million so'm
- Mobil ilovasini va web-saytni yaratish.
- KONTRAKT UZ elektron to'lov tizimini yaratish uchun (faqat kontrakt to'lamlar)
- Talabalar bazasin ishlab chiqish.



JAMOA

Qonarbaev David- go'ya muallifi (TATU Nukus filiali 4-kurs)

Jangabayeva Shaxnoza- dizayner (Nukus davlat pedagogika institute, 3-kurs)

Kadirov Azizbek- dasturshi (TATU Nukus filiali assistent)

Yuldashev Quadrat- dasturshi (TATU Nukus filiali assistent)



RIVOJLANISH REJASI

- +Yangi versiyalarini ishlab chiqish.
- +Yangi elektron to'lov yo'nalishini qo'shish (Mobil operatorlar, Internet-pravayderlari, web-saytlar uchun).
- +Kartadan kartaga pul o'kazmalari
- +Dunyo bozoriga chiqish.



BeGuest – onlayn tarzda android ilova hamda web-sayt ko'rinishida taqdim etiladi. Dastur orqali mahalliy hamda xorijiy sayyohlarga ovqatlantirishda qo'shimcha xizmatlar yaratiladi. Bundan tashqari loyihadan ko'zlangan yana bir maqsad – mahalliy turizm marketingidir.

Gadoyeva Muborakxon

Loyiha yetakchisi
+998 97 287 99 91
muba.gmxon@mail.ru



⚠️ MUAMMO

Ovqatlantirishni tashkillashtirishga taalluqli bo'lgan narxning mutanosib bo'lmasligi, xizmat sifati, menyu va assortimentga bog'liq muammolar, shuningdek mahalliy turistik resurslar marketingini samarali tashkil qilish.

📊 BOZOR

O'zbekistonga tashrif buyuruvchilar soni 2 847 900 kishi (stat.uz) bo'lib, ularning 203 700 kishi nafari turistik maqsadda kelishadi (stat.uz). Turistik firma va tashkilotlar soni 449 ta, mehmonxonalar soni 664 ta, joylashtirishning ixtisoslashgan turlari soni 460 ta, restoran, bar hamda ovqatlantirishning boshqa turlari 58 227 ta (yellowpages.uz). Bundan tashqari, hududda istiqomat qiluvchi, o'z xonadonga qo'shimcha daromad yoki shunchaki qiziqib biror sayyohni taklif qilmoqchi bo'lganlar hudud aholisi tarkibida hisoblanadi.

💡 YECHIM

Muammolarga BeGuest funksiyalari yechim bo'ladi:

- Asosiy funksional – bu hududga tashrif buyurgan sayyohlarni tushlik yoki kechga ovqatga xonadonga taklif qilishni tashkil etishdan iborat;
- Qulay va sodda foydalanish imkoniyatiga ega;
- Ovqatlantirish xizmati orqali reklama;
- Sodda tizimdagi sotuv va xarid funksiyasiga ega;

Taomlar filtri mavjud.

⚙️ BIZNES QANDAY ISHLAYDI

Ikki toifadagi foydalanuvchilar www.beguest.uz tizimiga yoki BeGuest android ilovasiga tashrif buyuradi. Birinchi toifa “Sotuvchilar” taomlar va ular bilan birgalikda xizmatlarni taklif qilsa, ikkinchi toifa “Xaridorlar” undan maxsus menyularda ko'rsatilgan funksiyalar orqali foydalanadi. Bundan tashqari boshqa sub'ektlar reklamalar o'rnatish imkoniyatiga ega bo'ladi.

👤 RAQOBATCHILAR

- Yellowpages.uz – reklama va ma'lumotlar bazasi
- Restoran.uz – Toshkent shahrida Retoran va boshqa ovqatlantirish vositalari bazasi
- Tripadvisor – turistik ma'lumotlar bazasi

Yuqoridagilar o'rnini bosuvchi xizmatlarni taklif qilishi mumkin, ammo quyidagi kamchiliklar bilan:

1. Funksional faqatgina reklama uchun ixtisoslashgan;
 2. Aynan joriy holat yuzasidan emas, hisobot davri bo'yicha berilgan ma'lumotlarga mavjud;
- Ushbu tarmoqlarga faqatgina yuridik maqomdagi tashkilotlar ro'yxatga olinadi.

📅 RIVOJLANISH REJASI

- 1) Nazariy ishlanma va ilk tadqiqotlar (1 oy);
- 2) Ilk funksional web-sayt tashkil qilinadi. Web-sayt www.beguest.uz manzili orqali faoliyat yuritadi. (2-3 oy);
- 3) 1-davr foydalanish ko'rsatkichlari tahlil qilinadi. (2-4 oy);
- 4) Targ'ibot-marketing davriga o'tiladi. (1 yil);
- 5) Geografik kengaytirish davriga o'tiladi. (1-3 yil)

BeGuestda quyidagi moliyaviy daromad olish imkoniyatlari mavjud:

- Komission to'lov (Xizmatni taklif qilish orqali qo'yilgan narxdan 5-10%);
- BeGuestda reklama o'rnatganligi uchun to'lov;
- Qo'shimcha xizmatlarni sotish orqali va boshqalar.

🎯 MAQSADLI AUDITORIYA

- “Sotuvchilar” – mahalliy hududda istiqomat qiluvchilar, turizm faoliyati sub'ektlari, tadbirkorlar;
- “Xaridorlar” – Sayyohlar, Hududga vaqtincha tashrif buyurgan mahalli aholi va boshqa shu kabilar.

👥 JAMOA

Gadoyeva Muborakxon Xayriddin qizi – Loyiha yetakchisi, “Xizmatlar sohasi (Restoran ishi)” yo'nalishida ta'lim oladi

Suyarov Abdulaziz Shokirjon o'g'li – G'oya muallifi, loyiha muhandisi. “Mehmonxona xo'jaligini tashkil etish va boshqarish” mutaxassisligi bo'yicha ta'lim oladi, “Navoiy” davlat stipendiyasi sohibi, “StartUp” tashabbuslari dasturining ikkinchi yil ishtirokchisi. Innovatsion va STartUp loyihalari: “Turistik Bloknot (eTouristNote), Ecotel, #Rest_0.

Norkulova Dilfuza Zohitovna – Loyihaning ilmiy-tadqiqot rahbari, Turizm va xizmatlar sohasida PhD, SamISI kafedra mudiri.

💰 NIMA ZARUR BO'LADI

Loyihaning ilk bosqichida yuqori darajali dasturchilarni jalb qilish maqsadida 5-7 million so'm miqdoridagi dastlabki investitsiya talab qilinadi. Ushbu mablag' bilan bazali BeGuest yaratiladi. Loyihani kengaytirish maqsadida OAV hamda turli targ'ibot va reklama ko'magi ham zarur bo'ladi.



Malika Budur

Malika Budur — национально-ремесленная организация, объединяющая ремесленников, женщин и людей с инвалидностью, которая будет помогать улучшению социально-экономического состояния женщин и людей с инвалидностью, а также способствовать развитию туристической отрасли страны.

Абдиева Маликахон

CEO проекта, специалист по определению ремесленников.

+998 97 747 61 51
Abdiyeva_Malika@mail.ru



ПРОБЛЕМА

- В данное время многие наши узбекские женщины вынуждены сидеть дома из-за своих маленьких детей и других семейных причин. Имея талант, образование они не могут внести свою лепту в семейный бюджет.
- Многие ремесленники заняты производением своей продукции, но не могут уделить достаточно времени, рекламировать и продавать свой товар. Ведь это требует помимо дополнительного времени, также лишних затрат.
- Люди с ограниченными возможностями в большинстве случаев в школах и колледжах обучаются определённому ремеслу, однако им сложно найти своего потребителя.

РЕШЕНИЕ

Наш стартап-проект обеспечивает работой домохозяек, что способствует понижению численности безработных. Также стартап помогает ремесленникам и людям с ограниченными возможностями продавать свою продукцию без лишних хлопот, затрат времени и денег. Все это будет способствовать улучшению социально-экономического состояния и развитию туристической отрасли.

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Создание и масштабирование национально-креативных островков в торгово-развлекательных центрах, гостиницах и исторических местах с целью налаживания продажи ремесленной продукции.
- Создание веб-сайта организации и развитие онлайн-продажи изделий.

ПЛАН РАЗВИТИЯ

2019 год – Создание новых национально-креативных островков в торгово-развлекательных центрах, исторических местах и гостиницах. Привлечение в команду ремесленников с помощью молодежной организации “Yoshlar Ittifoqi”.

2020 год - Создание веб-сайта и запуск онлайн продажи. Масштабирование среди производителей и покупателей. Экспорт товаров в Центральную Азию.

2021 год – Масштабирование и выход на рынки Европы. Создание сети национально-креативных островков в других странах.

РЫНОК

В предыдущие годы декларировалось, что Узбекистан посещает около 2.5 млн туристов в год, порядка 200 тыс. туристов, которые останавливаются в гостиницах, исторических местах и торгово-развлекательных центрах, где приобретают местные ручные изделия.

КОНКУРЕНТЫ

Прямые конкуренты:

Made in Tashkent.uz
Etsy.com
Anor.uz
Autograph.uz

Косвенные конкуренты:

Национальные магазины
Нашим основным преимуществом является то, что наша организация будет не только продавать, но и ознакомливать туристов с национальными и ручными изделиями.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Целевой аудиторией являются иностранные туристы и население нашей страны.

КОМАНДА

Абдиева Малика – CEO проекта, специалист по определению ремесленников.
Темирова Зебо – PR Менеджер.
Раимов Мурод – Специалист по финансам.

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

- Инвестиции в размере 40 млн. сумов чтобы создать «островки».
- Поддержка государства, организации ремесленников и Союза Молодежи.

Scratch



Визуальное программирование на Scratch

Проект направлен на развитие у детей навыков программирования и алгоритмического мышления, пробуждения интереса к компьютерному программированию, IT творчеству, что впоследствии даст им возможность развиваться в сфере IT.

Горовик Александр

CEO

+998 90 530 54 18
sanya_89_29@mail.ru



ПЛАН РАЗВИТИЯ

- Продвижение и маркетинг
- Сайт и приложение. Добавление новых функций и перестройка платформы
- Расширение связей и начало сотрудничества с НПО / НКО
- Создание клуба социальных предпринимателей и организация мероприятий
- Развитие инкубатора и экосистемы для социального предпринимательства



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Наш проект будут использовать:

- Учебные заведения, ученики школ и учебных центров;
- Учителя, обучающие детей программированию;
- Дети и их родители, интересующиеся в развитии своего ребенка и желающие видеть их в сфере IT.



ПРОБЛЕМА

Наша методика обучения визуальному программированию и развивающая игра позволяющая лучше освоить программирование школьнику. Наш проект будут использовать ученики школ и учебных центров, методика и развивающая игра будут применяться учителями информатики для обучения детей в школах.



РЕШЕНИЕ

1. Создать понятную и эффективную методику обучения детей визуальному программированию.
2. Разработать развивающую игру для обучения детей визуальному программированию.
3. Распространить и апробировать это в школе или подготовительных учебных центрах, где обучение ведется на узбекском и/или русском языке.
4. Пробудить больший интерес к компьютерному программированию среди подрастающего поколения.



КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС

- Учебное заведение покупает учебное пособие и развивающую игру;
- Далее заказывает установку и настройку программного обеспечения;
- Мы устанавливаем программное обеспечение и объясняем принципы работы;
- Дополнительно мы предлагаем услуги по обучению детей визуальному программированию по данной методике;
- Также подразумевается подписка на обновления обучающей игры и учебного материала.



РЫНОК

Общий объем целевого рынка — 75 млрд сумов.
Доступный объем рынка — 25 млрд сумов.
Реально достижимый объем рынка — 2 млрд сумов.
Исходя из того, что цена продукта будет составлять не менее 150 000 сумов за экземпляр продукта.



КОНКУРЕНТЫ

Университет ИННА г. Ташкент
Нашим основным преимуществом является то, что наш продукт содержит учебное пособие по детскому визуальному программированию и развивающую игру на русском и узбекском языках, у наших конкурентов этого нет.



КОМАНДА

Горовик Александр Альфредович, руководитель проекта, общее руководство проектом и его развитие, разработка игры и курса
Должность: старший преподаватель Ферганского филиала ТУИТ

Мулайдинов Фарход Муротович, разработчик учебных материалов
Должность: зам. Директора по НИР Ферганского филиала ТУИТ

Нематова Супарна Анваровна, перевод учебных материалов и игры
Должность: ассистент Ферганского филиала ТУИТ

Лазарева Марина Викторовна, разработка учебного пособия
Должность: старший преподаватель Ферганского филиала ТУИТ



ЧТО ТРЕБУЕТСЯ

Инвестиции
На первом этапе сумма инвестиций: 30 млн сумов.
Масштабирование канала продаж по учебным центрам и школам.

ОБ ОРГАНИЗАТОРАХ

Программа "Стартап-инициативы" реализуется с 2016 года и является продуктом совместной деятельности ПРООН и Торгово-промышленной палаты. В этом году реализуется совместно с Министерством инновационного развития, Союзом молодежи Узбекистана при финансовой поддержке Посольства Великобритании в Узбекистане.

Совместный проект Торгово-промышленной палаты Узбекистана и ПРООН «Совершенствование деловой среды в регионах Республики Узбекистан»

Деятельность проекта направлена на оказание содействия правительству в улучшение деловой среды в регионах Республики Узбекистан. Совместный проект достигает своей цели через содействие в улучшении предоставления услуг по развитию предпринимательства, укрепление механизмов реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), и развитие стартап проектов женщин и молодежи в регионах.



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.



Министерство
инновационного
развития

Министерство инновационного развития Республики Узбекистан

Министерство создано в целях обеспечения ускоренного инновационного развития всех отраслей экономики и социальной сферы на основе передового зарубежного опыта, современных достижений мировой науки, инновационных идей, разработок и технологий. Основные задачи – разработка и внедрение инноваций в государственное и общественное строительство, а также определение стратегии развития приоритетных и перспективных направлений научных исследований и передовых технологий, обеспечивающих прогресс общества и государства.



Посольство
Великобритании
Ташкент

Реализация Программы «Стартап-инициативы» стала возможной благодаря финансовой поддержке Посольства Великобритании в Узбекистане.