



Хар қандай бизнесни ривожлантириш ва кутилган даромадлиққа эришиш борасида маркетинг алоҳида ўрин эгаллайди. Маркетингнинг мақсади - янги мижозларни маҳсулот, товар ёки хизмат учун жалб қилиш, уларга юқори истеъмол сифатини таклиф қилиб, эски мижозларни сақлаб қолган ҳолда, уларнинг тинимсиз ўзгариб турувчи эҳтиёжларини қондиришдан иборат. Маркетинг асосида бозорни ҳар тарафлама ўрганиш йўналишларининг асосийларидан қуйидагиларни кўрсатиб ўтиш зарур:

- талабни ўрганиш;
- бозор таркибини аниқлаш;
- товарни ўрганиш;
- рақобат шароитларини тадқиқ қилиш;
- сотиш шакли ва услубларини таҳлил этиш.

Хар бир фирма ўз реклама фаолиятини реклама агентларини ёллаш ёки реклама хизматини тузиш ёки махсус реклама агентликлари хизматларидан фойдаланиш асосида амалга оширади. Рекламанинг самарадорлиги кўп жиҳатдан талабни ўрганишни ташкил қилишга боғлиқ бўлиб, хариддорлар доирасини аниқлаш ва уларга таъсир ўтказиш усулларига ёрдам беради. Ҳозирги даврда реклама матбуот, радио, телевидения ва албаттаки интернет орқали олиб борилади, махсус реклама филмлари намоиш этилади.

Реклама қилиш, сотиш шакли ва услуби ҳар бир корхона фаолияти, кўрсатилувчи хизматига асосан турличадир. Шу ўринда асаларичилик бизнесида маҳсулотлар ҳақида истеъмолчиларга маълумот беришнинг энг оптимал йўлларида бири бу “флаер” яъни маҳсулот ҳақидаги қисқа ва аниқ маълумотлар келтирилган, ўзгача дизайн асосида тайёрланган тарқатма қоғозлар, мижозларга барча маълумотларни тезкор, ишончли ва доимий равишда етказиши кўпгина муваффақиятли корхоналар томонидан ҳам синалгандир.

## Халқ банки - Сизнинг оилангиз банки!

 (71) 200 00 55

 [WWW.XB.UZ](http://WWW.XB.UZ)

[XALQBANKINFO](http://XALQBANKINFO)



 XalqBanki

## АСАЛАРИЧИЛИК

лойиҳаси бўйича

## БИЗНЕС РЕЖА

[XALQBANKINFO](http://XALQBANKINFO)



## АСАЛАРИЧИЛИКНИ ТАШКИЛ ҚИЛИБ БИР ЙИЛДА 46,4 МЛН. СЎМГАЧА СОФ ФОЙДА ОЛИШ ТЎҒРИСИДА ТАВСИЯВИЙ БИЗНЕС-РЕЖА

Лойиҳанинг тахминий суммаси	42 000 000 млн.сўм
Керак бўладиган анжом, асбоб ускуналар ва жихозлар	Маҳсулот ва уруғлик сотиб олиш ҳамда транспорт харажатлари учун
Кредит муддати	36 ой
Имтиёзли даври	6 ой
Яратиладиган иш ўрни сони	4 та

Асаларичилик бизнесида ҳалоллик, фақат тоза маҳсулотни сотиш, ва сифатга эътибор кучайтирилса, харидорлар сизни ўзи топади. Умуман олганда, асаларичилик бизнесида иккита йўналишда ривожланиб бориш мумкин - уялар сонини ошириб сифатни пасайтирган ҳолда асалариларни шакар сиропи билан боқиб, олинадиган маҳсулотлар сонини кўпайтириш ёки озроқ уяларни ўз ичига олган бизнесни ривожлантириб, сифат учун курашиш.

Асал - бу шундай маҳсулотки тўғри сақланиш орқали яхшиланади сифати кўпроқ ошади ёки ўзбек халқи табирига кўра "кучлироқ" бўлади. Шу сабабли, ҳалол асаларичилар товарларни тезда сотиш муаммосига дуч келмайдилар.

## ЛОЙИҲАНИНГ ҚИЙМАТИ

Лойиҳанинг умумий қиймати 42 000 000 сўмни ташкил этади. Лойиҳани амалга ошириш учун, лойиҳа ташаббускори томонидан ва банкнинг кредит маблағлари ҳисобидан уруғлик ҳамда транспорт харажатлари режалаштирилган. Лойиҳанинг умумий қиймати

№	Номи	Банк кредити (сўмда)
1	Маҳсулот сотиб олиш учун	20 000 000
2	Транспорт хизмати учун	5 000 000
3	Уруғлик учун	17 000 000
<b>Жами:</b>		<b>42 000 000</b>

## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ

Ишлаб чиқариш режаси ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар номенклатураси, кредит ҳисобидан сотиб олинадиган маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш қуввати ва техник имкониятидан келиб чиққан ҳолда тузилди. Кўзда тутилган маҳсулот ҳажми, лойиҳа буйича тўлиқ қувватда ишлаганда, йил давомида умумий 3 600 кгни ташкил этади. Ишлаб чиқариш жараёнини ўрганиш ва маҳсулотни истеъмолчиларга етказиб беришда, Ўзбекистон ва жаҳон бозорлари ўрганилди. Натижалар шуни кўрсатмоқдаки мамлакатимиз ҳудудида очиқ турдаги 50 дан ортиқ, ёпиқ- замонавий турдаги умумий ҳисобда 500 га яқин савдо расталари мавжуд. Уларнинг ҳар бирида асал маҳсулотларига бўлган талаб жуда юқори. Бундан ташқари маҳалла, кўчалар аро етказиб бериладиган сотиш йўлга қўйилса харидорла сони ва албаттаки фойда кутилганданда ортиқ натижани бериши табиий.

**100% қувват билан ишлаганда 1 йилда тушадиган тушум.**

№	Маҳсулотлар/Хизматлар	Ўлчов б-ги	Сони	Нархи	Суммаси
1	Уруғлик	кг	3 600	60 000	216 000 000
<b>Жами</b>			<b>3 600</b>	<b>60 000</b>	<b>216 000 000</b>

**100 % қувват билан ишлаганда 1 йил давомида тушиши кутиладиган тушум миқдори 216 000 000 сўмни ташкил этади.**

Номи	Биринчи йил	Иккинчи йил	Учинчи йил
Ўзлаштириш кўрсаткичи (%)	65%	85%	100%
Ишлар/хизматлар	140 400 000	183 600 000	216 000 000
<b>Жами</b>	<b>140 400 000</b>	<b>183 600 000</b>	<b>216 000 000</b>

## МОЛИЯВИЙ РЕЖА СХЕМАСИ

Номи	Биринчи йил	Иккинчи йил	Учинчи йил
Сотишдан тушган ялпи даромад	140 400 000	183 600 000	216 000 000
Сотиладиган маҳсулот тан нархи	72 576 000	83 462 400	95 981 760
<b>Ялпи даромад</b>	<b>67 824 000</b>	<b>100 137 600</b>	<b>120 018 240</b>
Давр харажатлари	982 800	1 285 200	15 120 000
Кредитнинг фоизи	6 440 000	4 144 000	1 456 000
Ягона солиқ 4%	5 616 000	7 344 000	8 640 000
Қайтариладиган кредит суммаси	8 400 000	16 800 000	16 800 000
<b>Соф фойда</b>	<b>46 385 200</b>	<b>70 564 400</b>	<b>78 002 240</b>
Ялпи даромад/Сотишдан тушган даромад	48,31%	54,54%	55,56%
Соф фойда/Сотувдан тушган даромад	33,04%	38,43%	36,11%

