

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

Ҳар 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 мазкур бизнесда 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

[XALQBANKINFO](#)



ЗАРДЎЗЛИК

(Кийимлар тикиш)
лойиҳаси бўйича

БИЗНЕС-
РЕЖА

ЗАРДУЗЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ КИЛИБ БИР ЙИЛДА 281,0 МЛН. СЎМГАЧА СОФ ФОЙДА ОЛИШ ТЎҒРИСИДА ТАВСИЯВИЙ БИЗНЕС-РЕЖА

Лойиҳанинг тахминий суммаси	85 000 000 млн.сўм
Керак бўладиган анжом, асбоб ускуналар ва жихозлар	Асосий иш қуроллари ва хом-ашё
Кредит муддати	36 ой
Имтиёзли даври	6 ой
Яратиладиган иш ўрни сони	6 та

ЛОЙИҲАНИНГ ҚИЙМАТИ

№	Керакли анжомлар ва хом-ашёлар	Банк кредити (сўмда)
1	Асосий иш қуроллари	40 000 000
2	Хом-ашё	45 000 000
Жами:		85 000 000

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ

Ишлаб чиқариш режаси ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар номенклатураси, кредит ҳисобидан сотиб олинладиган маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш қуввати ва техник имкониятидан келиб чиққан ҳолда тузилди.

Кўзда тутилган маҳсулот ҳажми, лойиҳа бўйича тўлиқ қувватда ишлаганда, йил давомида умумий 12 480 дона маҳсулотни 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 мазкур турдаги маҳсулотларга бўлган талаб жуда юқори. Бундан ташқари маҳалла, кўчалараро 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	Аеллар зардуз халати	кг	12 480	80 000	998 400 000
Жами			12 480	80 000	998 400 000

Ўзгариш кўрсаткичи маҳсулотлар мавсум миқёсида ташкилотнинг ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш салоҳиятидан келиб чиқиб белгиланган.

100 % қувват билан ишлаганда 1 йил давомида тушиши кутиладиган тушум миқдори 998 400 000 сўмни ташкил этади.

Номи	Биринчи йил	Иккинчи йил	Учинчи йил
Ўзлаштириш кўрсаткичи (%)	60%	75%	90%
Ишлар/хизматлар	599 040 000	748 800 000	898 560 000
Жами	599 040 000	748 800 000	898 560 000

МОЛИЯВИЙ РЕЖА СХЕМАСИ

Номи	Биринчи йил	Иккинчи йил	Учинчи йил
Сотишдан тушган ялли даромад	599 040 000	748 800 000	898 560 000
Сотиладиган маҳсулот тан нархи	221 824 250	255 088 250	293 341 850
Ялли даромад	377 215 750	493 711 750	605 218 150
Давр харажатлари	41 932 800	52 416 000	62 899 200
Кредитнинг фоизи	13 033 333,3	8 386 666,7	2 946 666,7
Ягона солиқ 4%	23 961 600	29 952 000	35 942 400
Қайтариладиган кредит суммаси	17 000 000	34 000 000	34 000 000
Соф фойда	281 288 016,7	368 957 083,3	469 429 883,3
Ялли даромад/Сотишдан тушган даромад	62,97%	65,93%	67,35%
Соф фойда/Сотувдан тушган даромад	46,96%	49,27%	52,24%

Ҳар 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: