

**Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi
Iqtisod fanlari nomzodi professor
Suyunov.D.X taqrizi ostida**

**Muxtorova Gulxayo Ulug'bek qizi
MBA 22-03 guruh Biznes va tadbirkorlik oliy
maktabi**

Email: gulhayomuxtorova77@gmail.com

Tel: +99850 756 11 00

BIZNES KONSEPTSIYANI YARATISHDA BIZNES G'OYALARINI IZLASH VA TANLASH ASOSLARI

Annotatsiya: Ushbu maqolada biznes konsepsiyani yaratishda biznes g'oyalari izlash, tanlash uchun bir qancha misollar keltirilgan. Shu bilan birga biznes g'oyalarni izlashda har bir ishga puxtalik bilan etibor qaratish kerakligi aytib o'tilgan.

Kalit so'zlar: Biznes konsepsiya, biznes g'oyalar, Potensial xaridorlar, muvaffaqiyatli biznes, xizmat ko'rsatish.

ОСНОВЫ ПОИСКА И ВЫБОРА БИЗНЕС-ИДЕЙ ПРИ СОЗДАНИИ БИЗНЕС- КОНЦЕПЦИИ

Аннотация: В этой статье приведены несколько примеров поиска, выбора бизнес-идей при создании бизнес-концепции. При этом отмечается, что при поиске бизнес-идей необходимо тщательно ориентироваться на каждый случай.

Ключевые слова: бизнес-концепция, бизнес-идеи, потенциальные покупатели, успешный бизнес, сервис.

THE BASICS OF LOOKING FOR AND CHOOSING BUSINESS IDEAS WHEN CREATING A BUSINESS CONCEPT

Annotation: This article presents several examples for the search, selection of business ideas when creating a business concept. At the same time it was mentioned that in the search for business ideas, it is necessary to pay attention to each work with thoroughness.

Keywords: Business concept, Business Ideas, potential buyers, successful business, service.

Biznes Konsepsiyasini rivojlantirish uchun siz quyidagi savollarga javob berishingiz kerak bo'ladi.

1. Qanday tovar yoki xizmat ko'rsatishni taklif etasiz. Siz nimani yaxshi bajara olasangiz, bu o'sha narsa bo'ladi. Balkim qaysidir soxada ishlash tajribangiz, o'quv jarayonidagi olgan ko'nikmalaringiz, qiziqish sohangiz bilan bog'liq tajribalaringiz bor bo'lishi mumkin.
2. Ularni siz kimga taklif etasiz? Sizning iste'molchilaringiz oddiy odamlardan tortib katta kompaniyalargacha bo'lishi mumkin. Siz o'z tovarlaringizni kichik bir shaharchada sotishingiz yoki butun mamlakat miqyosida realizatsiya qilishingiz mumkin. Sizning tovar yoki xizmat ko'rsatishlaringizga kimda ehtiyoj borligini va kim sizning potensial mijozingiz bo'lishini bilish juda muhim.
3. Tovar va xizmat ko'rsatishni qanday sotmoqchisiz? Siz ularni bevosita mijozlarga yoki vositachilarga realizatsiya qilasiz. Sizda xizmat ko'rsatish va boshqalarni taklif etish uchun do'kon yoki salon bo'ladi.

4. Potensial xaridorlarning qanday ehtiyojlarini siz qondira olasiz? Siz iste'molchilaringizga nima kerakligini aniq bilishingiz kerak. Sizning biznesingizga talabning bo'lgani juda muhim.

Biznes Konsepsiyasini tuzishga misollar keltirishimiz mumkin:



1- misol. Nodir Toshkent shahrida yashaydi. Bu yili u maishiy xizmat va servis kollejini tamomladi va u o'z biznesini boshlamoqchi. Nodir o'z ishini yaxshi biladi, shuning uchun u aholiga maishiy xizmat ko'rsatishni amalga oshirish bo'yicha firma ochmoqchi bo'ldi. O'z biznesining konsepsiyasini tuzar ekan, Nodir quyidagilarni aniqladi:

Biznes Konsepsiyasi Biznesning nomi: Maishiy xizmat ko'rsatish firmasi.

Ko'zda tutilgan iste'molchilar: Toshkent shahrining aholisi, Korxonalar.

Sotish usuli: iste'molchilar yengillik qilib ustalar va mutaxassislarni uyga chaqiradilar yoki firmaning ofisiga keladilar.

Quyidagi talab va ehtiyojlarni qondirish: Toshkent shahri aholisining elektrik, santexnik, farrosh, maishiy texnikani ta'mirlash ustasi, binolarni ta'mirlash ustasi va hokazolar xizmatiga bo'lgan ehtiyojlari.

Shu narsaga e'tiborni qaratish kerakki, muvaffaqiyatli biznes mijozlarni ehtiyojlarini qondiradi va bir vaqtning o'zida sizning shaxsiy imkoniyatlaringiz va niyatlaringizni amalga oshirish imkoniyatini beradi. Boshqacha qilib aytganda, sizning biznesingiz odamlarga nima kerak bo'lsa va nimani hohlashsa shuni ola bilishlari va qulay olishlari mumkin bo'lgan vaqtda sotadi; biroq bu biznesingizga yetarli darajada daromad va shaxsiy qoniqish keltirishi kerak.

Shuning uchun, siz va sizning mijozlaringiz uchun yetarli darajada yaxshi bo'lgan biznes g'oyalarni aniqlashingiz va rivojlantirishingiz kerak. Buning uchun siz ularni yaxshilab tavsiflashingiz va bosqichma-bosqich, qayta-qaytadan tekshirib ko'rishingiz juda muhim. Aniq ifodalangan biznes g'oyalar yaxshi biznes uchun muvaffaqiyatlar kalitidir.

Kerakli biznes g'oyalarni izlash va ularni tanlash uchun siz quyidagi asosiy to'rtta savolga javob berishingiz kerak bo'ladi:

- Sizning biznesingiz qanday mahsulotni ishlab chiqaradi yoki qanday xizmat ko'rsatishni amalga oshiradi?
- Bu mahsulotlar kimga sotiladi yoki bu xizmatlar kimga ko'rsatiladi?
- Bu mahsulotlarni mijozlarga qanday yetkazib berasiz yoki ularga qanday xizmat ko'rsatasiz?
- Bu biznes mijozlarning qanday ehtiyojlarini qondiradi?

Qanday?

Siz javob berishingiz kerak bo'lgan birinchi savol: Sizning biznesingiz nima ishlab chiqaradi va sotadi?

Qanday mahsulot yoki xizmat ko'rsatishni sizning biznesingiz sotadi? Sizning biznesingiz sizga tanish bo'lgan mahsulotlarga aloqador bo'lishi yoki sizning qo'lingizdan keladigan xizmatlarga tegishli bo'lishi kerak. Bular real talablarni ifodalovchi va kishilar uning uchun to'lashga tayyor

bo`lgan xizmatlar yoki mahsulotlar bo`lishi zarur.

Mahsulot - bu siz ishlab chiqarayotgan yoki qayta sotish maqsadida sotib olinayotgan narsa. Masalan: Konditer mahsulotlari, qurilish materiallari, kiyim, mebel, ozuqa va xokazo.

Xizmat ko`rsatish - odamlar uchun siz qilayotgan va ular buning uchun to`lashga tayyor narsa. Masalan: xonani tozalash bo`yicha xizmat ko`rsatish, kiyimlarni tozalash, tovarlarni yetkazib berish, Kompyuter va ofis texnikasini ta`mirlash bo`yicha xizmat ko`rsatish, internet-kafe, zargarlik buyumlarini ta`mirlash, o`simlik va daraxtlarga kimyoviy ishlov berish, xayvonlarni davolash va xokazo.

Keyinchalik sizni ish g`oyangizning aniqlanishiga olib keluvchi boshqa ko`nikma, tajriba va kontaktlar xaqida o`ylashingiz mumkin. Siz bu bo`limga qayta murojaat qilishingizga to`g`ri keladi. Maqsad sizning oxirgi ish g`oyangiz qiziqishlaringiz va tajriba bilan mos tushadimi, yo`qmi shuni ko`rish kerak.

Siz uchun o`ta qiziqarli bo`lishi va erishishingiz mumkin bo`lgan ko`plab ish imkoniyatlari bor. Biz sizning hayolingizga birdaniga kelmagan, biroq siz uchun qiziqarli bo`lishi mumkin bo`lgan g`oyalar xaqida so`zlab beramiz. Bu g`oyalar kundalik amaliyotdan olingan. Ularda sizning shaxsiy fazilatlaringiz va sifatlaringiz, bozordagi vaziyat inobatga olinishi, sizning biznesingiz asosini tashkil qilishi mumkin.

Biz qanday yaxshi biznes g`oyalar boshqalarda qanday paydo bo`lganligini, siz yanada ko`prok g`oyalar aniqlashingiz uchun fikrlaringizni tizimga solishni so`zlab beramiz. Qo`llanmaning bu bo`limi sizga biznes g`oyangizning ro`yxatini tuzish va ularni baxolashga yordam beradi.

O`zbekistonda va MDH davlatlarida amaliy qo`llanilayotgan potensial biznes g`oyalar ro`yhati bilan tanishib chiqing. Ularni o`zingizning biznes g`oyalaringiz bilan taqqoslang, o`zingizning afzalliklaringizni aniqlang va o`z potentsialingizni amalga oshirish uchun siz eng qulay imkoniyatlardan foydalanganligingizga ishonch xosil qiling.



Sizning keyingi vazifangiz shundan iboratki, ro`yxat bilan tanishib chiqqach, unda faqat uchta, sizga eng munosib g`oyalarni qoldiring. Tanlangan g`oyalar bozor talablariga, sizning ishlaringiz va sizning moliyaviy imkoniyatlaringizga mos kelishi kerak.

1- Qadam. Aniq bir g`oyani tanlash

Siz biznes goyaning to`rtta asosiy savolini xar biriga (qanday, kimga, qanday qilib, qaysi biri) to`la javob bera olganingizga ishonch hosil qiling. Agar siz buni amalga oshira olmasangiz yoki bu sizga qiyinchilik tug`dirsa, bu g`oyalar sizning qiziqish va imkoniyatlaringiz doirasida emasligini bildiradi. Ularni o`chirib tashlang.

2- Qadam. Qiziqarli va jozibador g`oyalarni tanlash

Ro`yxatdagi qolgan, sizga yoqadigan g`oyalarni ko`zdan kechiring. G`oyalarni aniqlashga kirishar ekansiz, endi boshlanishida sizga eng qiziqarli tuyilgan g`oyalarni ko`rib chiqmaysiz.

3- Qadam. Eng yaxshi bozor g`oyalarini tanlash

Bu g`oyalarning har biri xam ertangi va bugungi kun uchun istiqbolli bozorni ta`minlay oladimi

degan savolni o'zingizga bering. Keyingi uch yil davomida yetarli miqdordagi odamlar sizga mijoz bo'lib qoladimi, sizning biznesingiz ro'baro keladigan raqobatni yengib o'tishga ishonchingiz komilmi? Aks holda siz o'z biznesingizni saqlab qololmaysiz va bu biznesdan yetarli daromad ololmaysiz.

4- Qadam. Eng munosib g'oyalarni tanlash

G'oyalarni tanlashda o'zingizning shaxsiy qiziqish, bilim, ko'nikma va shaxsiy fazilatlaringizni taxlil qilgan edingiz. Endi yana shunga qayting. Qolgan biznes g'oyalardan qaysi biri to'la shularga mos, qaysilari mos emasligini aniqlang. Mos kelmaganini o'chiring.

5- Qadam. Tavakkalchilik darajasi ozroq bo'lgan g'oyalar.

Har bir g'oyani biznesga qay yo'sinda tatbiq qilishingizni ko'z oldingizga keltiring. Siz shu biznesni ishga tushirish va boshqarish uchun kerakli axborot, moliyaviy resurslar, shtat, bino, xom - ashyo, jixozlarni qiyinchiliksiz bilasizmi?

6- Qadam. Hayotiy g'oyalarni tanlash

Qolgan g'oyalardan qaysi biriga hayotingizning bir necha yilini baxshida eta olasiz? Ba'zi bir g'oyalar bir necha yilingizni sariflashingizga arziydigan biznesga olib kelmaydi deb hisoblasangiz, ularga mehnat va resurslarni sariflashning xojati yo'q.

Ro'yhatingizda faqat uchta eng yaxshi g'oyani qoldirishga xarakat qiling.

Istiqbolli ko'ringan eng yaxshi uchta g'oyani saralab olgach, oldingizda bularning har biriga biznes - reja tuzish kerakmi yoki ulardan eng yaxshisini qoldirish kerakmi degan muammo paydo bo'ladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. O'zbekiston Respublikasining "Soliq kodeksi" (yangi tahriri) , 2019-yil 30-dekabr.
2. O'zbekiston Respublikasi prezidenti SH.M.Mirziyoevning 2020 yil 25 yanvardagi 2020 yil uchun eng muhim ustivor vazifalar haqidagi Oliy Majlisga Murojatnomasi.
3. O'zbekiston Respublikasi prezidentining "Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalari sohasini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmoni. Toshkent sh., 2018 yil 19 fevraldagi PF-5349 sonli
4. O'zbekiston Respublikasi prezidentining "O'zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori. Toshkent sh., 2018 yil 3 iyuldagi PQ-3832 sonli.
5. Raqamli iqtisodiyotda blokcheyn texnologiyalari Gulyamov.S.S 2019
6. <http://soliq.uz>
7. Baytanov, O. R. (2017). Ўзбекистонда солиқ тизимини такомиллаштириш орқали оилавий тадбиркорликни янада ривожлантириш. Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar, 6, 62-68.
8. Baytanov, O. (2023). O 'ZBEKISTONDA OZIQ-OVQAT SANOATI RIVOJLANISHINING HOZIRGI HOLATI. BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR ONLAYN ILMIY JURNALI, 3(3), 446-449.

9. Mirzaqul o'g, B. O. R. (2023). HUDUDLARDA ISHBILARMONLIK MUHITINI YAXSHILASH, KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI YANADA RIVOJLANTIRISHNI RAG'BATANTIRISH USULLARI.

10. Салохитдинов, Ш. (2023). ОЛИЙ ТАЪЛИМ ХИЗМАТЛАРИ СИФАТИНИ БАҲОЛАШ ТИЗИМИ РИВОЖЛАНИШИНИНГ НАЗАРИЙ ЁДАШУВЛАРИ. *Iqtisodiyot va ta'lim*, 24(3), 405-409.

11. Салохитдинов, Ш. (2024). ЖИЗЗАХ ВИЛОЯТИ БЎЙИЧА ОЛИЙ ТАЪЛИМ ХИЗМАТЛАРИ СИФАТИНИ БАҲОЛАШ ТИЗИМИНИНГ РИВОЖЛАНИШИГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР ТАҲЛИЛИ. *Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil*, 2(1), 466-473.