

RESTAURANTFOODS

Biznes-reja va 12 oylik ishga tushirish strategiyasi

Restoranlarni topish • Menyular va narxlar • Stol bron qilish • Yetkazib berish • To'lov va GPS

BOSHLANISH	BIZNES MODELI	MAQSAD
Samarqand shahri	Ikki tomonlama marketplace + restoran SaaS	Sayt → mobil ilova → O'zbekiston bo'ylab

Tayyorlangan sana: 14-oktabr 2026

Hujjat maqomi: Asosli biznes g'oya va namunaviy moliyaviy model. Raqamlar tekshirilgan savdo natijasi yoki kafolatlangan daromad emas.

ASOSIY YO'NALISH

Samarqandning tasdiqlangan restoranlarini bir platformaga yig'ib, tashrif va taom buyurtmasi jarayonini shaffof, qulay va ishonchli qilish. Yetkazib berish yo'nalishida katta operatorlar bilan narx urushiga kirishmasdan, stol bron qilish va restoran boshqaruvi bilan farqlanish.

Eslatma: restoran xizmat haqi (masalan, ofitsiant uchun belgilangan foiz), RestaurantFoods platformasi oladigan haq va kuryer yetkazish to'lovi alohida ko'rsatiladi.

1. Investor uchun qisqa xulosa

RestaurantFoods — mijozlar, restoran egalari va kuryerlarni bitta raqamli tizimda bog'lovchi restoran xizmatlari platformasi. Dastlab Samarqand shahrida sayt sifatida ishga tushiriladi; asosiy jarayonlar tekshirilgach iOS/Android ilovalariga kengaytiriladi. Maqsad — “qayerga boramiz, nima yeymiz, qancha to'laymiz, stol bormi, buyurtma qayerda?” savollariga bitta joyda javob berish.

YIL 1 — BAZAVIY STSENARIY	KUTILAYOTGAN KO'RSATKICH
12-oyda faol restoranlar	125 ta
12 oyda yetkazish buyurtmalari	14 860 ta
12 oyda yakunlangan bronlar	5 705 ta
12-oy operatsion natijasi	+9,1 mln so'm
Yil yakuni operatsion natijasi	−95,2 mln so'm
Moliyalashtirish ehtiyoji (zaxira bilan)	taxminan 220–230 mln so'm

Barcha ko'rsatkichlar bu hujjatda berilgan taxminlar asosida hisoblangan; real narx, qabul darajasi, komissiya, soliqlar va to'lov provayderi shartlari bilan qayta tekshiriladi.

2. Muammo, mijoz va qiymat taklifi

2.1. Bozordagi muammolar

- Mijoz har bir restoran uchun turli telefon, ijtimoiy tarmoq yoki xaritadan foydalanadi; menyu va yakuniy narx ko'pincha bir joyda emas.
- Bo'sh stol haqidagi axborot tez eskiradi; telefon orqali bron qilishda ikki marta band qilish yoki tasdiq yo'qolishi mumkin.
- Yetkazib berishda haqiqiy holat, kuryer joylashuvi, narx tarkibi va qaytarish tartibi ba'zan tushunarsiz.
- Restoranlar bronlarni daftar yoki messenjerda, menyuni esa alohida joyda boshqarishi mumkin; analytics cheklangan.

2.2. Aniq qiymat taklifi

Mijoz uchun — tekshirilgan restoran profili, xona va stol fotosuratlar, real mavjudlik, to'liq hisob, bron tasdiqlanishi, oldindan buyurtma va buyurtma holatini kuzatish. Restoran uchun — boshqaruv paneli, bron taqvim, narx/menyu tahriri, kiruvchi buyurtmalar, oshxona holatlari va statistikasi. Kuryer uchun — qabul qilingan topshiriq, manzil, yo'nalish va cheklangan vaqtli GPS ulashish.

3. Bozor va raqobatchilar

O'zbekistonda internetdan foydalanish bazasi katta: DataReportal ma'lumotiga ko'ra, 2025-yil oxirida 33,1 million foydalanuvchi (aholining taxminan 89%) qayd etilgan. Bu restoranlarni raqamli izlash uchun infratuzilma mavjudligini ko'rsatadi, ammo RestaurantFoods talabini avtomatik isbotlamaydi [S1].

Uzum Tezkor 2025-yil aprelidagi xabarida 25 shaharda faoliyat yuritayotganini bildirgan; Samarqandda ham xizmatlari mavjud. Yandex Go “Mesta” 2025-yil martidan Samarqandda ham joylarni topish va yo'nalish olish funksiyasini taklif qilgan. Demak, RestaurantFoods yangi bozorga yolg'iz kirmaydi [S2] [S3].

Muqobil yechim	Kuchli jihati	RestaurantFoods uchun farqlanish
Uzum Tezkor / yetkazish ilovalari	Yetkazish tarmog'i, tanilish	Real stol bron + xona fotosi + yakuniy hisob
Yandex Go “Mesta”, xaritalar	Joylar, manzillar va kashfiyot	Restoran tasdiqlagan real vaqt bronlari
Instagram, Telegram, telefon	Restoran bilan to'g'ridan-to'g'ri aloqa	Birlashtirilgan to'lov, tarix va tahlil
Restoran o'z sayti	O'z auditoriyasi va nazorati	Bir nechta restoranni solishtirish

3.1. Maqsadli auditoriya

- B2C: 18–45 yoshli shahar aholisi, oilalar, talabalar, do'stlar va uchrashuv rejalashtiruvchilar.
- Turistlar: inglizcha/ruscha/uzbekcha menyu, aniq manzil, atmosfera va oldindan bronni qadrlaydigan mehmonlar.
- B2B: 20–150 o'rinni mustaqil restoranlar, oilaviy kafe, milliy taomlar va premium joylar.

- Kuryer hamkorlar: mahalliy kuryerlar yoki shartnoma asosida yetkazish operatorlari.

3.2. Bozor sig'imini o'lchash usuli

TAM/SAM/SOMni taxminiy "milliard dollarlik bozor" raqami bilan emas, pastdan yuqoriga hisoblash kerak: manzil va segment bo'yicha haqiqiy restoranlar ro'yxati → hamkorlikka tayyor restoranlar → oylik bron va buyurtma soni → o'rtacha savat → komissiya. 1-bosqichda 50 ta restoran va 100 ta foydalanuvchi bilan suhbat o'tkazish, 10 ta restoran bilan haqiqiy uchrashuv, kamida 5 tasi bilan sinov shartnomasi tuzish maqsadga muvofiq.

4. Mahsulot: veb-sayt birinchi versiyasi (V1)

4.1. Mijoz uchun

- Telefon/email orqali ro'yxatdan o'tish, tasdiqlash kodi, qayta yuborish va "parolni unutdim"; Google/Apple kirish imkoniyatini texnik va shartnoma tayyorligiga qarab qo'shish.
- Restoran katalogi: nom, tashqi foto, joylashuv, ish vaqti, oshxona turi, o'rtacha chek, xizmatlar, oilaviy/do'stlar/juftlik uchun moslik.
- Har bir restoran ichida: menyu, narx, tarkib va allergenlar, xona/stol rasmlari, sig'im, foydalanish qoidalari, aloqa uchun tasdiqlangan biznes raqami.
- Stol band qilish: sana, vaqt oralig'i, odam soni, xona/stol, green=bo'sh, red=band, yellow=vaqtinchalik ushlangan, grey=mavjud emas; bron tasdig'i va eslatmalar.
- Oldindan ovqat buyurtma qilish, olib ketish (pickup) yoki yetkazish, kutilayotgan vaqt oralig'i, aniq narx va hududga qarab kuryer haqi.
- Online to'lov, buyurtma holati, bekor qilish va refund siyosati; vaqtinchalik GPS kuzatuvi (kuryer roziligi va xizmat davomida).

4.2. Restoran egasi uchun

- Ro'yxatdan o'tish + tashkilot tekshiruvi: yuridik nom/STIR, manzil, tasdiqlangan telefon, admin huquqini tekshirish; bir filialga bitta asosiy listing.
- Restoran sahifasini va alohida zal/stol sxemasini yaratish, fotolar va menyuni boshqarish; narx o'zgarishining tarixini saqlash.
- Bronlar paneli: tasdiqlash, bekor qilish, no-show, ish vaqti, bandlik, vaqt slotlari, oldindan to'lov/depozit.
- Buyurtmalarni qabul qilish/yuborish, tayyor bo'lish vaqtini kiritish, kuryerga topshirishni tasdiqlash.
- Kun/hafta/oy/yil kesimida GMV, kelgan bronlar, bajarilgan buyurtmalar, komissiyalar, qaytarishlar va sof hisob-kitob.

4.3. Kuryer va admin uchun

- Kuryer: topshiriqlar, qabul/rad etish, pickup/delivery statusi, navigatsiya, yetkazganlik dalili (SMS-kod yoki foto rozilik bilan), harakat tarixi.
- Administrator: restoranlarni moderatsiya qilish, takroriy/feyk listinglarni aniqlash, to'lovlarni solishtirish, shikoyatlar, refund va xavfsizlik loglari.
- GPS: kuzatuv faqat faol yetkazib berish davrida; fonda geolokatsiya faqat kerakli ruxsat va qurilma imkoniyati bo'lsa.

4.4. V1 va keyingi versiyalar chegarasi

Versiya	Albatta bo'ladigan funksiyalar
V1 – sayt	Katalog, menyu, narx, xona/stol bron, depozit va bekor qilish, allergen, eslatma, oldindan buyurtma, yetkazish zonasi, GPS, to'lov, restoran analytics, admin
V2 – mobil ilova	Android/iOS, push, sharhlar va moderatsiya, bonuslar, kutish ro'yxati, chekni bo'lish (split bill), takroriy buyurtma
V3 – aqlli servis	AI tavsiyalar/yordamchi, bandlik va ETA prognozi, dinamik kompaniyalar; real ma'lumot va iqtisodiy natijaga bog'liq

5. Mijoz tajribasi va operatsion jarayonlar

5.1. Bron holatlari

Bo'sh → 5 daqiqalik “ushlab turish” → to'lov/depozit bo'lsa provayder tomonidan tasdiqlash → “band” → “mijoz keldi / bekor / kelmadi”. Bir vaqtning o'zida ikki mijoz bitta stolni ola olmasligi uchun mavjudlik ma'lumoti serverda tranzaksiya va noyob vaqt oralig'i nazorati bilan himoyalaniadi. Yashil/qizil rangga qo'shimcha matn va belgi ham ishlatiladi.

5.2. Yetkazish holatlari

Savat → manzil/zona tekshiruvchi → restoran qabul qildi → tayyorlanmoqda → kuryer biriktirildi → olib ketdi → yo'lda (GPS) → yetkazildi / muammo / refund. ETA aniq va'da emas; oshxona va yo'l holatiga ko'ra oralig' sifatida beriladi. Zona tashqarisidagi manzillar qabul qilinmaydi yoki alohida narx bilan ko'rsatiladi.

5.3. Narx shaffofligi

Narx komponenti	Namuna (so'm)	Kim belgilaydi?
Taomlar	120 000	Restoran
Restoran xizmat haqi – misol 10%	12 000	Restoran; faqat mavjud bo'lsa
Yetkazish	18 000	Yetkazish tarifi / zona
RestaurantFoods servis haqi	3 000	Platforma; oldindan ko'rsatiladi
JAMI	153 000	To'lovdan avval aniq ko'rsatiladi

10% faqat misol; ofitsiant/xizmat foizini platforma o'zi ixtiyoriy qo'shmaydi. Soliq tarkibi va boshqa majburiy yig'imlar qonunchilik va restoranning haqiqatdagi narx siyosatiga muvofiq ko'rsatiladi. Quyidagi moliyaviy modelda restoran xizmat haqi standart deb olinmagan.

6. Daromad modeli va tijorat shartlari

Manba	Taklif etiladigan model	Izoh
Restoran komissiyasi	Tugatib berilgan delivery buyurtmasining taom summasidan 8%	Muzokara uchun boshlang'ich taxmin; 6–10% sinov diapazoni
Platforma servis haqi	Yetkazish buyurtmasiga 3 000 so'm	Chekda alohida satr, mijozga oldindan ko'rsatiladi
Yetkazish haqi	Mijozdan o'rtacha 18 000 so'm	Kuryerga o'rtacha 16 000 so'm; qolgan 2 000 yalpi farq
Tasdiqlangan bron	Kelgan bron uchun restorandan 4 000 so'm	No-show va bekor qilish shartlari shartnomada
Premium B2B	99 000 so'm/oy	Faqat analytics/marketing qo'shimchalari; 5-oydan sinov
Keyingi imkoniyat	Homiylik joylashuvi, tadbirlar	V1 daromad prognoziga kiritilmagan

Komissiya kimdan olinishi, mijoz mablag'ini kim qabul qilishi va restoranga qanday o'tkazilishi merchant shartnomalari va huquqiy modelga bog'liq. Birinchi bosqichda tartibga mos keladigan provayder orqali tranzaksiyalarni qabul qilish va shartnomaga ko'ra hisob-kitob qilish xavfsizroq. “Avtomatik split payout” mavjud deb hisoblanmaydi.

7. Texnik arxitektura va xavfsizlik

7.1. Taklif etiladigan qurilish usuli

Web-first: SEO uchun tez yuklanadigan responsive sayt; backend API, PostgreSQL ma'lumotlar bazasi, fayllar uchun obyekt ombori, admin/restoran kabinetlari. Mobil ilova keyin ayni APIga ulanadi. Xarita/yo'nalish xizmati litsenziya va narxiga qarab tanlanadi; kuryer joylashuvi foydalanuvchiga faqat unga tegishli buyurtmada beriladi.

7.2. Majburiy xavfsizlik choralar

- RBAC: customer / restaurant owner / restaurant staff / courier / admin huquqlari serverda tekshiriladi; “boshqa restoranning buyurtmasi”ni ko'rish bloklanadi.
- Parol uchun Argon2id yoki zamonaviy mos ekvivalenti; HTTPS; sessiya/tokenni xavfsiz saqlash; reset/OTP muddati, urinishlar soni va rate limit.

- Serverda narx hisoblash; brauzerda yuborilgan narx, yetkazish masofasi yoki komissiyaga ishonmaslik.
- To'lov webhook imzosi/autentifikatsiyasi, takror webhook uchun idempotency, transaction state machine, refundni auditga yozish.
- Manzil, telefon, GPS va buyurtma tarixini maqsadga muvofiq cheklab saqlash; rozilik, maxfiylik siyosati, foydalanuvchi ma'lumotlarini boshqarish.
- Zaxira nusxasi va qayta tiklash testlari; xavfsizlik yangilanishlari, loglar, kuzatuv, WAF, anti-bot va mustaqil pentest.
- Restoran tasdiqlashida STIR/manzil, rasmiy telefon va vakolatni hujjatlar bilan tekshirish; takroriy listingni STIR+filial+manzil bo'yicha flag qilish.

7.3. Huquqiy va to'lovga oid tekshiruv

Click Business onlayn sayt integratsiyasi uchun UZCARD/HUMO bo'yicha 1,5–2,5% diapazonni e'lon qiladi; bu hujjatda 2% namunaviy hisob-kitob stavkasi ishlatilgan, shartnomaviy yakuniy tarif emas [S4]. Payme Business Merchant API orqali tranzaksiyalarni yaratish, tekshirish va bekor qilish mexanizmlarini hujjatlashtirgan [S5].

26-mart 2026-yildagi O'RQ-1125 o'zgartirishlari ma'lumotlarning ayrim toifalarini O'zbekistonda saqlash va qolganlari uchun chet elda ishlov berish shartlariga tegishli. Hosting va ma'lumotlar oqimi amaldagi matn hamda yurist maslahati asosida tekshirilishi kerak [S6]. Fiskal chek, soliq, qaytarish, restoran bilan agentlik/komissiya munosabatlari va kuryer mehnat modeli ishga tushirishdan oldin buxgalter/yurist bilan tasdiqlanadi [S7].

8. Go-to-market: Samarqanddan boshlash

Vaqt	Asosiy ishlar	Natija / darvoza
0–30 kun	50 ta restoran intervyusi, 100 ta mijoz suhbat; landing va dizayn prototipi; 5 ta hamkor LOI	Talab va narx siyosati validatsiya
31–60 kun	Katalog/menyu, auth, stol statuslari, admin; 12–18 restoran profili	Yopiq beta, haqiqiy ma'lumot
61–90 kun	Bron, to'lov/depozit, delivery pilot, SMS, GPS, refund; 25 restoran	Qabul testi, birinchi pullik operatsiyalar
4–6 oy	Mahalliy influencer, SEO, restoran QR, promo; 50 restoran	Takror foydalanish va konversiya
7–9 oy	Yetkazish zonalarini oshirish; restoran sales jamoasi; 85 restoran	Unit economics va SLA barqaror
10–12 oy	125 faol restoran, mobil MVPga tayyorgarlik	Oylik operatsion foyda sinovi

8.1. Samarali marketing kanallari

- Restoranning kirish qismi va har bir stolida QR: “menyu + navbatdagi bron” — eng arzon qayta kirish kanali.
- Google/Yandex qidiruvi, mahalliy SEO: “Samarqand oilaviy restoran”, “tug'ilgan kun uchun stol”, “Registon yaqinida restoran”.
- Instagram/Telegram mahalliy mikrobloggerlar — birinchi buyurtma emas, 30 kunlik takroriy ishlatish bilan baholash.
- Yo'nalish bo'yicha kichik delivery zonalar, har restoran uchun o'ziga xos reklama kodi va alohida landing.
- Bronga kelgan mijozga sezilarli qulaylik: tasdiq, eslatma, oldindan taom tanlash; agressiv cashbackga tayanmaslik.

8.2. Restoran hamkorlik shartlari

Har bir restoran bilan: tasdiqlangan manzil va telefon; menyu va narx yangilanishi; buyurtma tayyorlash SLA; stol sig'imi; bekor/no-show; komissiya; to'lov taqsimoti; fiskal chek mas'uliyati; shikoyat/refund va shaxsiy ma'lumotlarga ishlov berish bo'yicha yozma kelishuv tuziladi. Ro'yxatdan o'tgan telefon shaxsiy raqam bo'lsa avtomatik ommaga chiqarilmaydi: ommaga alohida tasdiqlangan biznes aloqasi chiqariladi.

9. Jamoa va operatsion boshqaruv

Rol	Boshlanishdagi yechim	Mas'uliyat
Founder / product	To'liq vaqt yoki bosqichma-bosqich	Mahsulot, hamkorlik, moliya, xavflar
Full-stack dev / pudratchi	MVP loyihaviy shartnoma	Backend, frontend, integratsiya, test

Rol	Boshlanishdagi yechim	Mas'uliyat
Restoran sales/operations	1 xodim, keyin 2	Shartnomalar, onboarding, menyu tekshiruv
Support/dispecher	Qisman ish vaqti, keyin navbatchilik	Bron, to'lov, delivery va dispute
Kuryer	Hamkor yoki mustaqil kontrakt	SLA, GPS rozilik, tasdiqlash
Yurist/buxgalter	Outsourcing	Shartnoma, fiskalizatsiya, soliq

Restoran bir kunda 2 marta (yoki har o'zgarishda) menyu va mavjudlikni yangilashi, qo'llab-quvvatlash muhim muammolarga tez javob berishi, kuryer muammolari esa aniq eskalatsiya tartibida hal etilishi kerak. Operatsiya ko'lamiga qarab xodim sonini oshirish xarajatlarga kiritiladi.

10. Moliyaviy model – taxminlar va hisoblash qoidasi

Hisob valyutasi — so'm. Barcha miqdorlar VAT/soliqdan oldingi operatsion model; amortizatsiya, kredit foizi, foyda solig'i, ayrim bir martalik xarajatlar va qaytariluvchi depozitlar kiritilmagan. Shuning uchun "operatsion natija"ni buxgalteriya sof foydasi bilan tenglashtirmaslik kerak.

Bir yetkazib berish buyurtmasi	So'm	Formula
O'rtacha taom savati (GMV)	120 000	Restoran taom tushumi; platforma daromadi emas
Komissiya (8%)	9 600	$120\,000 \times 8\%$
Platforma servis haqi	3 000	Bir buyurtmada
Mijoz delivery puli	18 000	Bir buyurtmada
Jami platforma yalpi tushumi	30 600	$9\,600 + 3\,000 + 18\,000$
Kuryer to'lovi	-16 000	Yetkazishga sarf
To'lov provayderi 2%	-2 820	$(120\,000 + 18\,000 + 3\,000) \times 2\%$
Support / refund zaxirasi	-1 700	Bir buyurtmaga taxmin
O'zgaruvchan reklama aksiyasi	-1 200	Bir buyurtmaga taxmin
Buyurtma marjinal hissasi	8 880	$30\,600 - 21\,720$

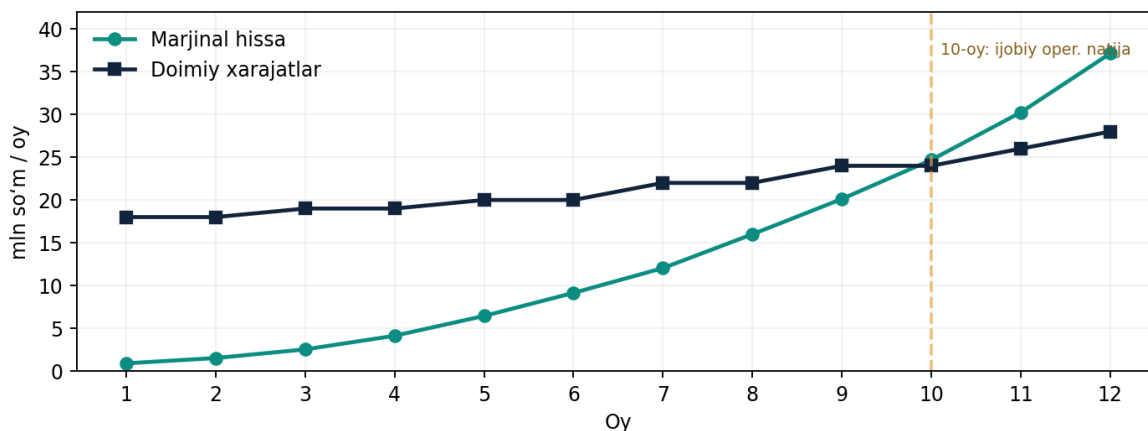
Bron: restoran to'lovi 4 000 so'm, bildirishnoma/operatsion o'zgaruvchan xarajat 500 so'm, marjinal hissa 3 500 so'm. Premium: bitta faol pullik restoran uchun 99 000 so'm/oy; qo'shimcha xizmat xarajatlari doimiy xarajatda deb olingan.

Muhim: kuryer yetkazish haqining 18 000 so'mligi "sof foyda" emas; 16 000 so'm to'lov ajratilgandan keyin atigi 2 000 so'm qoladi. 120 000 so'm taom summasi esa butunlay RestaurantFoods daromadi sifatida yozilmaydi.

10.1. 12 oylik bazaviy prognoz

Oy	Rest.	Delivery	Bron	Yalpi tushum, mln	Marja, mln	Doimiy, mln	Oper. natija, mln
1	12	80	50	2,6	0,9	18,0	-17,1
2	18	140	75	4,6	1,5	18,0	-16,5
3	25	240	110	7,8	2,5	19,0	-16,5
4	32	400	160	12,9	4,1	19,0	-14,9
5	40	600	230	19,6	6,4	20,0	-13,6
6	50	850	310	27,7	9,1	20,0	-10,9
7	60	1 100	420	36,1	12,0	22,0	-10,0
8	72	1 450	550	47,8	16,0	22,0	-6,0
9	85	1 800	700	59,6	20,1	24,0	-3,9
10	95	2 200	850	72,9	24,7	24,0	+0,7
11	110	2 700	1 000	89,4	30,2	26,0	+4,2
12	125	3 300	1 250	109,4	37,1	28,0	+9,1

Yalpi tushum = delivery daromadlari + bron haqidani tushum + premium; marja = yalpi tushum – bevosita o'zgaruvchan xarajatlar. Hisob yakunlari yaxlitlanganda 0,1 mln so'mlik tafovut bo'lishi mumkin.



10.2. 1-yil yakuni

Ko'rsatkich	Baza
Delivery buyurtmalari	14 860 ta
Tugallangan bronlar	5 705 ta
Taom GMV (platforma orqali)	1 783,2 mln so'm
Platforma yalpi tushumi	490,4 mln so'm
Bevosita o'zgaruvchan xarajatlar	325,6 mln so'm
Doimiy operatsion xarajat	260,0 mln so'm
Yillik operatsion natija	-95,2 mln so'm
10-oydagi operatsion natija	+0,7 mln so'm
12-oydagi operatsion natija	+9,1 mln so'm

Yil davomida kumulyativ yo'qotish 9-oyda taxminan 109,3 mln so'mga yetadi, keyin oyma-oy qisqara boshlaydi. 12-oyda oylik foyda ijobiy bo'lishi avvalgi jami yo'qotish qoplanganini anglatmaydi.

10.3. Uch stsenariy: sezgirlik

Parametr	Ehtiyotkor	Bazaviy	Tez o'sish
Buyurtmalar bazaga nisbatan	65%	100%	135%
Bronlar bazaga nisbatan	70%	100%	135%
Premium restoranlar bazaga nisbatan	65%	100%	125%
7-12-oy qo'shimcha doimiy xarajat	0	0	+2 mln/oy
12-oy oylik operatsion natija	-3,6 mln	+9,1 mln	+19,8 mln
Yillik operatsion natija	-151,9 mln	-95,2 mln	-50,8 mln
Oylik break-even	1-yilda yo'q	10-oy	9-oy

Nozik nuqta: marketing narxi oshishi, 8% komissiya bo'yicha restoranlar bilan kelisha olmaslik, delivery haqi va kuryer sarfi farqining qisqarishi yoki bron uchun to'lovga tayyorlik pastligi break-even muddatini kechiktiradi. Shu sabab moliyaviy natija har hafta haqiqiy buyurtma ma'lumotlari bilan yangilanadi.

11. Boshlang'ich sarmoya va pul oqimi

Bir martalik ishga tushirish investitsiyasi	mln so'm
Dizayn, web MVP, API, restoran/admin kabinetlari	55
Huquqiy hujjatlar, shartnomalar, to'lov ulanishi	10
Restoran onboarding, menyu/foto kontent	10
Xavfsizlik, QA va pilot test	8
Infratuzilma, jihoz va integratsiya zaxirasi	7
JAMI	90

Bazaviy stsenariyda dastlabki 9 oy operatsion pul ehtiyoji 109,3 mln soʻmga yaqin. Bir martalik ishga tushirish 90 mln va favqulodda zaxira 20 mln qoʻshilganda taxminiy umumiy moliyalashtirish ehtiyoji 219,3 mln soʻm; xavfsiz reja sifatida 220–230 mln soʻm koʻzda tutiladi.

Bu investorlik narxi emas, hisob-kitobli boshlangʻich kapital ehtiyoji. Dasturchi/marketingni asoschi oʻzi bajarsa pul talabi kamayishi mumkin, lekin vaqt va bajarish xatari ortadi. Buyurtma koʻpaygan sari provayder settlement davri va kuryerga avans toʻlovi sababli aylanma kapital alohida nazorat qilinadi.

12. KPI, qaror darvozalari va sifat nazorati

KPI	Birinci 90 kun maqsadi	12-oy maqsadi
Tasdiqlangan faol restoran	25+	125
Tasdiqlangan bronlar	≥100 jami (sinov)	1 250/oy
Yetkazilgan buyurtma	≥200 jami (sinov)	3 300/oy
Kuryer vaqtida yetkazishi	≥85% pilot	≥92%
Restoran buyurtmani qabul qilish	≥90%	≥97%
Bron ikki marta band boʻlishi	0	0
Muvaffaqiyatli toʻlov yakuni	≥95% pilot	≥98%
Refund/shikoyat SLA	Aniq siyosat + log	≥95% belgilangan muddatda

KPI koʻrsatkichlari mahsulot maqsadlari; mavjud natija emas. Oʻlchov formulalari bir xil yuritilsin. “Faol restoran” — oxirgi 30 kun ichida buyurtma/bron qabul qilgan yoki mavjudligi tasdiqlangan hamkor.

12.1. Keyingi bosqichga oʻtish shartlari

- Mobil ilova: sayt foydalanuvchilaridan kamida 500 ta takroriy oylik faol foydalanuvchi, barqaror payment/refund, kamida 25 faol restoran va yetkazish jarayoni koʻrsatkichlari tasdiqlangach.
- Ikkinchi shaharga kengayish: Samarqandda 3 oy ketma-ket ijobiy unit economics, SLA va onboarding takrorlanadigan jarayon koʻrinishida ishlaganda.
- AI funksiyalari: yaxshi maʼlumotlar toʻplami, aniq biznes samarasi va maxfiylik tekshiruvlari tayyor boʻlganda.

13. Risklar va oldini olish rejasi

Risk	Taʼsir	Oldini olish / zaxira
Raqobatchilar kuchli	Mijoz narxi oshadi	Bron+menyu sifatiga fokus, lokal segment
Restoran narxni yangilamaydi	Notoʻgʻri chek	SLA, menyu timestamps, avtomatik eskalatsiya
Ikki marta bron	Ishonch yoʻqoladi	Transactional locking, stol-slot holatlari
Kuryer tanqisligi	Buyurtma kechikadi	Cheklangan zona, hamkor kuryer, limit
Toʻlov va refund xatosi	Pul yoʻqotish va shikoyat	Idempotency, reconcile, sandbox test
Feyk restoran	Firibgarlik	STIR, rasmiy aloqa, manzil/vakolat tekshiruvi
Shaxsiy maʼlumot sizishi	Huquqiy va obroʻ xatari	RBAC, shifrlash, minimizatsiya, audit
Komissiya 8% qabul qilinmaydi	Unit economics pasayadi	Pilot muzokaralari, premium SaaS pivot
Past qayta foydalanish	CAC ortadi	Bron eslatmalari, sifat va retention tahlili

14. 90 kunlik aniq bajarish rejasi

- 1–7-kun: restoranlar roʻyxati, hamkorlar intervyusi, ommaviy raqamli xizmat haqi siyosati; MVP ekranlari va asosiy raqamlar boʻyicha qaror.
- 8–21-kun: brend, domen, UX prototip; rollar, maʼlumotlar modeli, restoran verifikatsiyasi va audit loglar.
- 22–40-kun: login/signup/OTP, restoran profili, menyu, narx kalkulyatori va shahar xaritasi.
- 41–55-kun: zal va stol vaqt slotlari, real bandlik, depozit, reminder va bekor qilish.
- 56–70-kun: delivery zona, xarid savati, Click yoki Payme sandbox, buyurtma va kuryer oqimi.
- 71–80-kun: xavfsizlik tekshiruvi, refund/end-to-end QA, real xatolarni tuzatish, restoranni tasdiqlash.

7. 81–90-kun: 25 ta restoranga onboarding, yopiq pilotdan ochiq beta, kunlik KPI va insident nazorati.

15. Investor yoki sherikga taklif

Talab qilinadigan kapitalning namunaviy diapazoni: 220–230 mln so‘m. Moliyalashtirish shakli (ulush, kredit, bosqichma-bosqich grant yoki strategik hamkor) alohida kelishiladi; bu hujjat hech qanday ulush foizini oldindan belgilamaydi. Mablag‘ 90 mln mahsulotga va sinovga, 109 mln gacha dastlabki operatsion ehtiyojga va 20 mln zaxiraga yo‘naltiriladi.

Tekshiruv talablari: 5–10 ta restoran bilan imzolangan pilot niyat bayonnomasi, real narx/commission taklifi, provayder shartlari, xarajat smetasi, mahsulot prototipi, 30 kunlik bazaviy metrikalar va shartnoma shakllari. Shu hujjatlar bo‘lmasdan “tayyor biznes / kafolatlangan foyda” deb taqdim qilish noto‘g‘ri.

16. Ochiq qarorlar (ishga tushirishdan avval)

- Platforma buyurtmalarining asosiy pulini oladimi yoki har restoran o‘z merchant hisobraqamida qabul qiladimi?
- 8% restoran komissiyasi va 4 000 so‘m bron haqi pilot restoranlar tomonidan qabul qilinadimi?
- Kuryerlar RestaurantFoods orqali ishlaydimi yoki mavjud yetkazish hamkorining API/xizmatimi?
- Restoran xizmat haqi (ofitsiant foizi) qaysi joylarda va qanday qoidada qo‘llanadi?
- Depozit, bekor qilish va no-show holatida pul kimda va qancha muddat qoladi?
- V1 release uchun kerakli real integratsiya va xizmatlarning yakuniy shartnoma narxi qancha?

17. Ma’lumot manbalari va tekshirish sanasi

Quyidagi havolalar 14-oktabr 2026 holatida biznes kontekstini tekshirish uchun kiritilgan. Provayder narxlari va qonunchilik yangilanishi mumkin.

[S1] DataReportal — Digital 2026: Uzbekistan | <https://datareportal.com/reports/digital-2026-uzbekistan>

[S2] Uzum — 25 cities, 2,600 partners, 7,000 couriers (17.04.2025) | <https://uzum.com/en/press-center/news-and-press-releases/25cities-2600partners-7000couriers-uzum-tezkor-continues-regional-expansion/>

[S3] Yandex Uzbekistan — “Mesta” xizmati (28.03.2025) | <https://www.yandex.uz/company/ru/news/01-28-03-2025>

[S4] Click Business — tariflar, saytda integratsiya | <https://business.click.uz/uz>

[S5] Payme Business — Merchant API hujjatlari | <https://developer.help.paycom.uz/metody-merchant-api/>

[S6] Lex.uz — O‘RQ-1125 (26.03.2026), shaxsiy ma’lumotlar bo‘yicha o‘zgartirish | <https://www.lex.uz/docs/8104580>

[S7] Soliq qo‘mitasi — fiskal chek rekvizitlari | <https://gov.uz/oz/soliq/news/view/19443>

Ilova A. Moliyaviy formulalar va asosiy farazlar

$GMV = delivery_buyurtmalari \times 120\,000$. Buyurtmadan platforma yalpi daromadi = $food_GMV \times 8\% + orders \times (18\,000 + 3\,000)$. O‘zgaruvchan xarajat = $orders \times (16\,000 + 2\,820 + 1\,700 + 1\,200) + bron \times 500$. Bron daromadi = $tugallangan_bron \times 4\,000$. Premium daromadi = $premium_restoranlar \times 99\,000$. Operatsion natija = yalpi daromad – o‘zgaruvchan xarajat – oylik doimiy xarajat.

Hisobdagi “bronlar” mijoz haqiqatan kelgan va restoran tasdiqlagan holatlardir; bron qilingan barcha harakatlar emas. 8% komissiya savatning faqat taom summasiga qo‘llanadi. 2% to‘lov provayderi to‘lovi 141 000 so‘mlik soddalashtirilgan kartali tranzaksiya faraziga asoslanadi va restoran xizmat haqini o‘z ichiga olmaydi. Amaliy merchant jarayonida stavka va hisob bazasi boshqacha bo‘lishi mumkin.

Ilova B. Ommaga chiqarishdan oldingi qabul tekshiruvlari

- Mijoz A bir stolni 19:00–21:00 ga band qilganida mijoz B ayni vaqt va stolni band qila olmasin; ushlab turish vaqti tugaganda stol avtomatik bo‘shasin.
- Restoran boshqaruvchisi boshqa restoran menyusi, bronlari va moliyaviy ma’lumotlarini ko‘ra yoki o‘zgartira olmasin.
- Taom narxi yoki servis haqini brauzer so‘rovida o‘zgartirish natija bermasin; server yakuniy narxni qayta hisoblasin.
- Bir payment callback ikki marta kelganda buyurtma va restoran uchun hisob-kitob bir marta yaratilishi kerak.

- Pul yechilgan-u restoran buyurtmani rad etgan holatda refund jarayoni foydalanuvchiga ko'rinsin va audit logda qolsin.
- Soxta restoran va ayni STIR+filial+manzildan ikkinchi listing admin tekshiruviga tushsin.
- Foydalanuvchi boshqa mijozning telefon/manzili yoki buyurtmasini ID almashtirish orqali ko'ra olmasin.
- Delivery yakunlangach kuryer lokatsiyasini mijoz xaritasiga yangilash to'xtasin.
- Hisob sahifasidagi restoran xizmati, platforma haqi va yetkazish haqi checkoutdagi summaga aynan mos bo'lsin.
- Veb-sayt mobil ekranlarda, sekin internetda, o'zbek/rus/inglizcha matnlarda va klaviatura orqali tekshirilsin.

Ilova C. Restoranlar bilan birinchi intervyu uchun savollar

Menyuni necha marta yangilaysiz? Kuniga nechta telefon bronlari va delivery buyurtmasi bor? Band stolni kim belgilaydi? Xizmat foizi bormi va qancha? Tugallangan bron uchun 4 000 so'm to'lashga tayyormisiz? Delivery buyurtmasidan 8% komissiya maqbulmi? Gavjum soatlar qaysi? No-show siyosati bormi? Kuryer kimniki?

Hujjat: biznes-reja, mahsulot talablari, dastlabki hisob-kitob va tekshiruv ro'yxati. Moliyaviy stsenariylar foyda kafolati emas.