СТАРТАП ПРОЕКТ

“MarketPulse”



Логотип проекта “MarketPulse”

- **MarketPulse** — это SaaS-платформа, которая в режиме реального времени собирает и санирует более 50 государственных независимых цифровых платформ, которые предоставляют данные о рынке Узбекистана.
  - **Миссия проекта:** предоставить инвесторам и предпринимателям быстрый, точный и доступный инструмент для оценки конъюнктуры рынков Узбекистана, минимизируя риски входа на новые рынки.
- Слоган проекта:
  Сложная экономика в простых цифрах

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ И РЕШЕНИЕ

- **Ассиметрия информации:** высокая фрагментация данных и отсутствие инструментов оперативного B2B-мониторинга сдерживают принятие инвестиционных решений.
- **Перегрев рынка:** по данным stat.uz, на 2025 года объем иностранных инвестиций и кредитов в основной капитал Узбекистана достиг рекордных $33,5 млрд (а совокупные инвестиции из всех источников — 591,1 трлн сумов, показав рост на 10,5%).
- **Региональный дисбаланс:** более 25-30% всех инвестиций оседают в Ташкенте и Ташкентской области, тогда как инвесторы упускают потенциал СЭЗ (Свободных экономических зон) в Навои, Бухаре или Ферганской долине из-за нехватки локальной аналитики.

Решение: Наша SaaS платформа “MarketPulse” через направленные API и Data-парсеры консолидирует в едином интерфейсе данные из более чем 50 независимых цифровых источников (включая stat.uz, customs.uz, Центральный Банк РУз, открытые реестры министерств и ведомств).

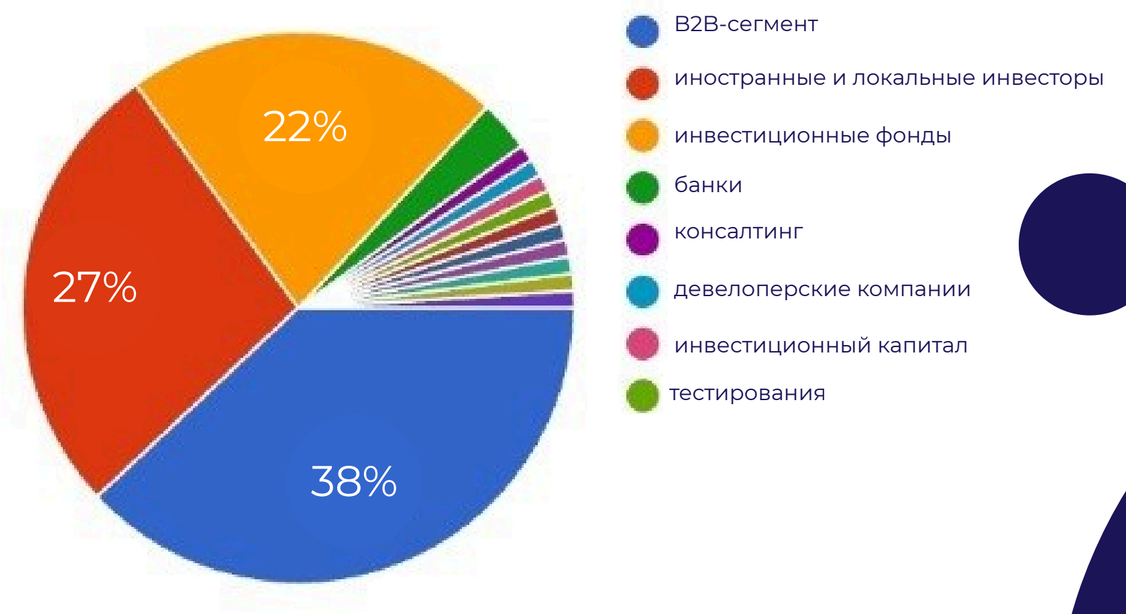
ВАЛИДАЦИЯ СПРОСА (РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА)

Для подтверждения актуальности стартапа в 2026 году было проведено первичное маркетинговое исследование: методом анкетирования целевой аудитории. Реалистичность коммерциализации данного продукта подтверждается сочетанием растущего объёма инвестиций, присутствия международных игроков и отсутствием удобного специализированного инструмента, объединяющего данные из множества источников.

ГРАФИК ПОТРЕБНОСТИ ПЛАТФОРМЫ “MARKETPULSE” СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

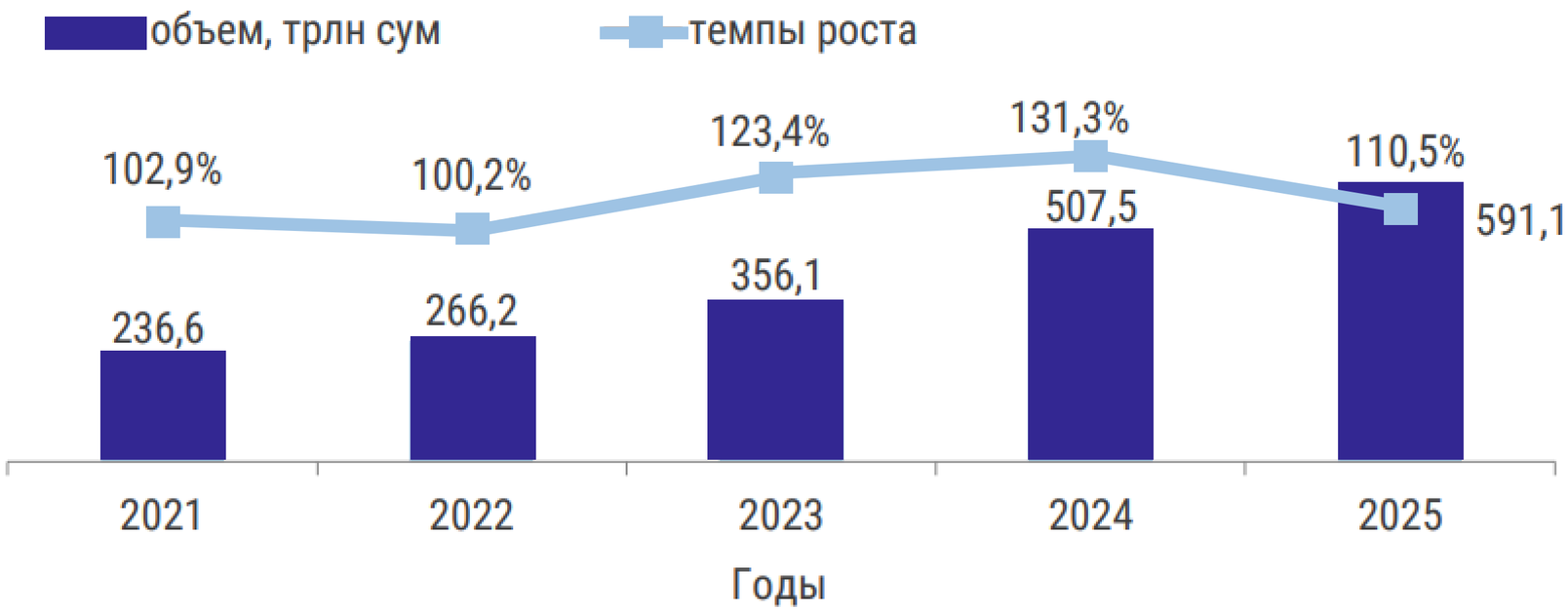


СЕГМЕНТЫ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ



ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК

ДИНАМИКА ОБЬЕМОВ И ТЕМПОВ РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ



Проект ориентирован на рынок инвестиционной аналитики Узбекистана. Объём инвестиций в основной капитал в 2025 году было составлено 166 инвестиционных соглашений и достигло 591,1 трлн сумов (рост 10,5 %), а иностранные инвестиции и кредиты — 33,5 млрд долларов. Цель страны на 2026 год — привлечь 50 млрд долларов. Технологическая экосистема 2020–2025 годов оценивается в 3,9 млрд долларов, венчурные инвестиции выросли с 6,3 млн долларов в 2023 году до 329 млн долларов в 2025 году.

ОБЪЕМ И ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА B2B SAAS / АНАЛИТИЧЕСКОГО ПО В УЗБЕКИСТАНЕ

ОЦЕНКА ЭКОСИСТЕМЫ

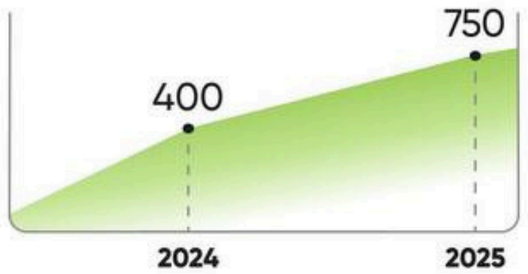
3.9млрд. долл.

2020-2025

2

ТЕХНОЛОГ. КОМПАНИИ С КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ БОЛЕЕ 1 МЛРД. ДОЛЛ.

СТАРТАПЫ



СТАДИИ



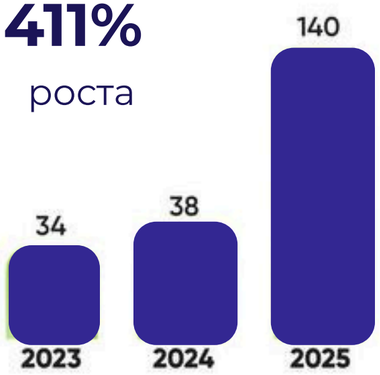
КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИЙ

522% роста



КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

411% роста



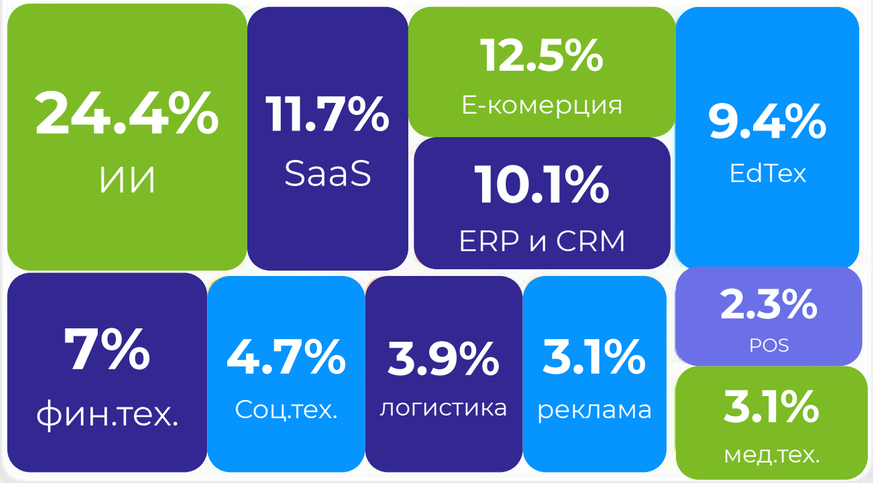
Exits

BILLZ · Jett · sello! · lola · MOHIRLAR · zypl.ai

M&A

allplay · Workly · BILLZ

НАПРАВЛЕНИЯ



MarketPulse заходит на вертикально растущий технологический рынок Узбекистана с экосистемой в $3,9 млрд, где приток венчурных инвестиций взлетел с $6,3 млн в 2023 году до $329 млн к 2025 году. Наш SaaS-продукт коммерциализируется в самый благоприятный момент, капитализируя рост числа сделок (с 34 до 140) и острую потребность инвесторов в оперативной цифровой аналитике для этого масштабного капитала.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАТФОРМЫ “MARKETPULSE”

Критерии сравнения	Ручной поиск (Государственные сайты)	Традиционный консалтинг	SaaS MarketPulse (Наш проект)
Качественные *(глубина и точность)*	Данные фрагментированы, часто в PDF, нет сквозной аналитики.	Глубокий аудит, но отчет быстро устаревает (через 3–6 мес.).	**Интерактивные дашборды, автообновление, выгрузка в XLS/PDF.**
Количественные *(скорость получения данных)*	От 5 до 10 рабочих дней ручной рутины аналитика.	Подготовка отчета под заказ занимает **от 2 до 4 недель**.	**Мгновенно (в режиме реального времени через API).**
Стоимостные *(цена для бизнеса)*	Бесплатно, но высока стоимость оплаты труда аналитика.	Дорого (от **$3,000 до $15,000** за один статичный отчет).	**Доступно (B2B SaaS-подписка: от $150 до $500 в месяц).**

Главная инновационность проекта на фоне конкурентов — применение алгоритмов автоматической санации данных. Проект представляет собой уникальное технологическое решение для Узбекистана. Платформа не просто копирует цифры, а сопоставляет данные смежных ведомств (например, объемы экспорта таможни и показатели производства статагентства), выявляя аномалии и предоставляя пользователю верифицированный индекс.

КОНКУРЕНТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ MARKETPULSE

- **Технологический барьер (Агрессивный парсинг):** Написание собственных скриптов автоматической очистки данных, которые сложно быстро скопировать. Консалтинговые фирмы не имеют таких ИТ-отделов и работают «руками».

- **Стратегия B2B-дистрибуции:** Заключение партнерских соглашений с Ассоциацией инвесторов Узбекистана, ТПП (Торгово-промышленной палатой) и ИТ-Парком. Это позволит предложить MarketPulse тысячам заходящих в страну иностранных компаний в качестве «первого экрана аналитики» при регистрации бизнеса.

- **Гибкое ценообразование (Freemium-модель):** Предоставление базовых макроэкономических показателей бесплатно, что полностью переключит на нас трафик пользователей госсайтов, с последующей конверсией их в платные тарифы на глубокую отраслевую аналитику.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

0–3 месяца — запуск и валидация: завершение MVP, пилотное тестирование, сбор обратной связи и привлечение первых платящих B2B-клиентов.

4–12 месяцев — коммерциализация: запуск системных продаж, развитие партнёрских каналов и расширение функционала. Целевой показатель первого года — 15 платящих клиентов и $36 тыс. выручки, выход на операционную окупаемость.

12–24 месяца — масштабирование: подключение новых отраслей и источников данных, развитие прогнозной аналитики и API-интеграций, расширение корпоративного сегмента и подготовка к выходу на рынки Центральной Азии.

БИЗНЕСС-МОДЕЛЬ СТАРТАП ПРОЕКТА (ТАРИФНАЯ СЕТКА)

- **Тариф «Free / Базовый» (0 сум)**
  Для кого: Начинающие локальные предприниматели, студенты, исследователи.
  Что входит: Доступ к общим макроэкономическим показателям Узбекистана (ВВП, инфляция, общие инвестиции) с задержкой обновления в 1 месяц. Экспорт только в PDF

- **Тариф «Pro / Инвестор» ($150 в месяц / ~1,9 млн сумов)**
  Для кого: Малый и средний бизнес, локальные инвесторы, застройщики.
  Что входит: Обновление данных в режиме реального времени. Сквозной мониторинг по всем 14 регионам Узбекистана. Таможенная статистика, фильтрация по отраслям. Экспорт в Excel.

- **Тариф «Enterprise / Корпоративный» ($500 в месяц / ~6,4 млн сумов)**
  Для кого: Крупные международные инвестиционные фонды, банки, совместные предприятия.
  Что входит: Полный доступ ко всем 50+ базам данных, интеграция предиктивной AI-аналитики рисков, выгрузка данных по прямому API в корпоративные CRM/ERP системы клиента, полугодовые кастомные аналитические отчеты «под ключ».

СХЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ (КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ)

- **Inbound-маркетинг (Привлечение на ценность):** Публикация бесплатных ежемесячных мини-отчетов об инвестиционном климате Узбекистана в профильных СМИ (Spot.uz, Газета.uz, Курсив). Инвесторы видят качество данных, переходят на платформу MarketPulse и конвертируются из бесплатного тарифа (Freemium) в платный.
- **Outbound B2B-продажи (Прямые продажи):** Прямой выход на инвестиционные департаменты банков (Капиталбанк, Ипак Йули, SQB), девелоперов (Murad Buildings, Golden House) и консалтинговых агентств.
- **Партнерские каналы:** Официальное технологическое партнерство с **IT Park Uzbekistan** и **Торгово-промышленной палатой**. MarketPulse предлагает специальные условия для новых иностранных компаний, регистрирующих бизнес в республике, становясь для них главным «проводником» по рынку.

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАРТОВЫЕ ЗАТРАТЫ СТАРТАП-ПРОЕКТА

ПОТРЕБНОСТЬ В ОБОРОТНОМ КАПИТАЛЕ И КАССОВЫЕ РАЗРЫВЫ

Период	Операционный денежный поток (Доходы – Расходы)	Кумулятивный денежный поток (Баланс денег)	Статус / Потребность
Месяц 1	-$3 371,5	-$3 371,5	Рост дефицита
Месяц 2	-$2 183,5	-$5 555,0	Рост дефицита
Месяц 3	-$1 985,5	-$7 540,5	Рост дефицита
Месяц 4	-$1 100,0	-$8 640,5	Рост дефицита
Месяц 5	-$297,0	**-$8 937,5**	Точка максимального кассового разрыва
Месяц 6	**+$192,5**	-$8 745,0	Начало восстановления
Месяц 12	**+$3 818,5**	**+$12 582,0**	Чистый остаток к концу года

РАСЧЕТ ПОТРЕБНОСТИ В ФИНАНСИРОВАНИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Источник финансирования	Сумма ($)	Доля (%)	Назначение / Условия
Собственные средства (Основатели)	5 000	21,68%	Покрытие расходов 1-го и 2-го месяцев (первичный оборотный капитал)
Гранты (например, от Минцифры РУз)	8 058	34,95%	Целевое финансирование инфраструктуры UzCloud и B2B-маркетинга
Pre-seed инвестиции (Бизнес-ангелы / Фонды)	10 000	43,37%	Финансирование ФОТ разработчиков в обмен на долю в стартапе (напр., 7–10%)
ИТОГО ПРИВЛЕЧЕНО	**23 058**	**100%**	**Полное обеспечение стартового бюджета**

Минимальный оборотный капитал: $8 937,5 — сумма, которая обязательно должна лежать на расчетном счету компании к моменту запуска, чтобы проект не обанкротился на 5-й месяц из-за временной нехватки выручки.

ЗОНА УСТОЙЧИВОГО РОСТА КОМПАНИИ(SGR — SUSTAINABLE GROWTH RATE)

- Чистая прибыль 1-го года (Рентабельность): $12 582
- Коэффициент реинвестирования (Plowback Ratio):
  100% (вся прибыль остается в стартапе на развитие)
- **Формула:** SGR = (Чистая прибыль*Коэффициент реинвестирования)/
  Стартовый капитал (Активы)
- **Расчет:** 12 582*1,0/23 058= 0,5456
- **Зона устойчивого роста (SGR):** 54,56%
- **Вывод:** Во 2-й год MarketPulse может стабильно вырасти по выручке и инфраструктуре на 54,56% только за счет внутренних ресурсов, не привлекая новые инвестиции или кредиты.

Динамика кассового разрыва и окупаемости MarketPulse (12 мес.)



ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

- **Нестабильность интернет-сети и проблемы с облачными серверами:**

Суть риска: Перебои со связью у конечных пользователей или задержки в работе дата-центров внутри страны. Решение: Мы арендуем сервер у официального местного провайдера. Это нужно, чтобы система легально работала по закону «О персональных данных» № ЗРУ-547 и открывалась у пользователей максимально быстро.

- **Сложности санирования (очистки) форматов данных:**

Суть риска: Низкое качество исходных данных на рынке, отсутствие единых стандартов (разные форматы дат, адресов, названий компаний на узбекском и русском языках). Решение: Создание встроенного модуля ETL (Extract, Transform, Load) с жесткими правилами валидации и алгоритмами нечеткого сравнения (Fuzzy Matching).

- **Дефицит квалифицированных ИТ-кадров на локальном рынке Узбекистана:**

Суть риска: Высокая конкуренция за сильных разработчиков и дата-сайентистов в Ташкенте, риск их ухода на удаленку в зарубежные компании. Решение: Партнерство с ведущими ИТ-вузами (Университет Амити, ТУИТ, INHA, New Uzbekistan University) для привлечения перспективных стажеров.

ХАМДАМОВА ШИРИНОЙ

Роль: Основатель проекта, занимается методологией данных и финансами
За что отвечает в проекте: Глубокий анализ конкурентов и трендов рынка Узбекистана.
Позиционирование продукта и стратегия привлечения клиентов (маркетинг).
Операционное управление проектом и переговоры.
Бэкграунд: Экономист, эксперт по анализу рынков и конкурентной разведке.
Контактные данные:

КАБИЦИНА ДАРЬЯ

Роль: Сооснователь проекта, занимается маркетингом и исследованием рынка
За что отвечает в проекте: Финансовое моделирование и юнит-экономика.
Анализ, структурирование и подсчет входящих массивов данных.
Контроль бюджета и схождения метрик проекта.
Бэкграунд: Экономист, специалист по работе с цифрами и прогнозированию.
Контактные данные: