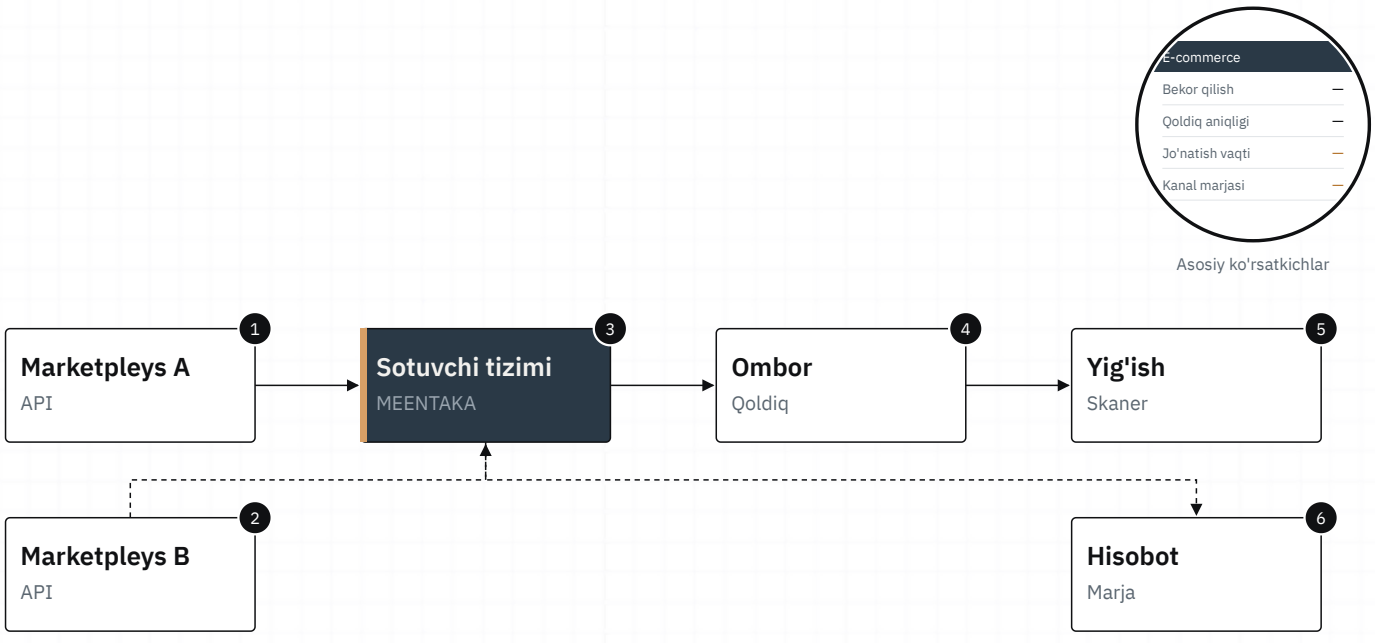
ELEKTRON TIJORAT (E-COMMERCE) · E-COMMERCE · SOTUVCHI

Bir nechta marketpleysda sotuvchi: yagona qoldiq va buyurtmalar

Sotuvchilar bir vaqtda bir necha platformada savdo qiladi. Qoldiq har birida alohida yuritilsa — sotilgan tovar yo'q bo'lib chiqadi.



Hujjat turi	Kod	Til	Holat
Yechim hujjati	EC-01	O'zbekcha	Noyabr 2026

01 — Qisqacha

Bir tovar ikki platformada sotildi. Omborda bittasi bor edi.

Yetakchi mahalliy marketpleysda 18 000 dan ortiq sotuvchi faoliyat yuritadi, ularning 90% i kichik va o'rta biznes, sotuvchilar aylanmasi bir yilda 60% oshgan. Hukumat elektron tijorat ulushini 4–4,6% dan 11% ga yetkazishni maqsad qilgan. Sotuvchi ko'paygan kanallarni bitta qoldiq bilan boshqarishi kerak.

MAQSAD

Bir tovar ikki platformada sotildi. Omborda bittasi bor edi.

YECHIM

Sotuvchi ombori tizimi qoldiqni barcha marketpleys va saytga API orqali uzatadi, buyurtmalarni bitta navbatga yig'adi, yig'ish va jo'natishni boshqaradi.

NATIJA

O'lchanadigan ko'rsatkichlar: bekor qilish, qoldiq aniqligi, jo'natish vaqti, kanal marjasi.

Kimlar uchun

Sotuvchi egasi
Savdo.

Ombor
Qoldiq.

Kontent menejeri
Kartochkalar.

Buxgalteriya
Hisob.

> Bitta ombor — bitta haqiqat, ko'p kanal.

QISQA FAKTLAR

18 000+
Yetakchi mahalliy marketpleysdagi sotuvchilar (90% i KO'B).[1]

+60%
Sotuvchilar aylanmasi o'sishi (shu platforma).[1]

4–4,6%
E-tijoratning chakana savdodagi ulushi; maqsad 11%.[2]

Manbalar — oxirgi betda.

02 — Kontekst

Sohada nima ma'lum

Rasmiy va kompaniya ma'lumotlari.

Fakt	Manba
18 000+ sotuvchi, 90% KO'B; 34 mln buyurtma; aylanma +60%.[1]	zamin.uz (kompaniya ma'lumoti)
E-tijorat 4–4,6% (dunyoda 22%), maqsad 11%.[2]	kun.uz (10.04.2026)

Bu raqamlarni qanday o'qish kerak

Overselling darajasi bo'yicha O'zbekiston ma'lumoti ochiq emas — Gipoteza, pilotda o'lchanadi.

Faktlar manbada qanday berilgan bo'lsa, shunday keltirilgan. Yetkazib beruvchi ma'lumotlari shunday belgilangan va boshqa korxonada kafolatlanmaydi.

03 — Muammo

Nima buziladi

Odatdagi bo'shliqlar:

01
Qoldiq
Har platformada qo'lda yangilanadi.

02
Overselling
Yo'q tovar sotiladi — bekor qilish va jarima.

03
Buyurtma
Har platformaning kabinetida alohida.

04
Hisob
Qaysi kanal foydali — noma'lum.

Yo'qotishni qanday hisoblash mumkin

Bekor qilish	`buyurtma × jarima/reyting`
Ortiqcha zaxira	`summa × kapital`
Qo'lda ish	`soat × xodim`
Reyting	`ko'rinish pasayishi`

Formulalar namunaviy; aniq qiymat auditda o'lchanadi.

Rahbar o'ziga beradigan savollar

Qoldiq avtomatik sinxronlanadimi?

Overselling holatlari sanaladimi?

Buyurtmalar bitta oynadami?

04 — Yechim arxitekturasi

Yagona qoldiq → barcha kanallarga → buyurtmalar bitta oynada

Sotuvchi ombori tizimi qoldiqni barcha marketpleys va saytga API orqali uzatadi, buyurtmalarni bitta navbatga yig'adi, yig'ish va jo'natishni boshqaradi.

Foydalanuvchilar	Sotuvchi egasi · Ombor · Kontent menejeri · Buxgalteriya
Ombor	Qoldiq · Joy · Partiya
Kanallar	**Marketpleys A** · **Marketpleys B** · **Sayt**
Buyurtma	**Navbat** · **Yig'ish** · **Jo'natish**
Hisobot	Kanal · SKU · Marja
Integratsiya	1C · ESF / EDO · Datchik va PLC · Telegram ogohlantirish

Boshqaruv paneli

Kanallar bo'yicha qoldiq, buyurtmalar, bekor qilishlar

Qora qatorlar — MEENTAKA qatlami. Mavjud uskuna va tizimlar saqlanadi; ma'lumot ulardan yig'iladi.

05 — Modullar katalogi

Nima o'rnatiladi

Har bir modul alohida ishga tushadi; paket korxona ehtiyojiga qarab yig'iladi.

Modul	Vazifa	Tayyorlik
Sotuvchi WMS	Qoldiq va yig'ish	● **Tijoriy mavjud**
Marketpleys API ulanishlari	Sinxronizatsiya	○ **Ishlab chiqilmoqda**
Buyurtmalar navbati	Bitta oyna	◐ **Muhandislik imkoniyati**
Kanal hisoboti	Marja	◐ **Muhandislik imkoniyati**

● Tijoriy mavjud ◐ Muhandislik imkoniyati ○ Ishlab chiqilmoqda

Korxona tomonidan kerak

- Sotuvchi egasi
- Kanallar ro'yxati
- SKU katalogi
- Ombor

Va'da qilinmaydi

- Auditsiz aniq muddat va narx
- Soliq, bojxona yoki huquqiy maslahat
- Marketpleysda sotuv o'sishi kafolati
- O'lchanmagan natija

06 — Joriy qilish

Kichikdan boshlaymiz, o'lchab kengaytiramiz

Audit → pilot → kengaytirish → obuna. Har bosqich oldingisining o'lchangan natijasiga tayanadi.

1–2 hafta
Kanallar auditi
Jarayon va ma'lumot.

Natija: bo'shliqlar xaritasi.

30 kun
Pilot (2 kanal)
Bir kanal yoki ombor, 30 kun.

Natija: birinchi o'lchovlar.

2–3 oy
Barcha kanallar
Barcha kanallar.

Natija: ishlayotgan tizim.

Doimiy
Obuna
Oylik hisobot.

Natija: bekor qilish trendi.

Muddatlar taxminiy; auditdan keyin aniqlanadi.

O'lchanadigan ko'rsatkichlar

Ko'rsatkich	Birlik	Manba
Bekor qilish	%	Tizim
Qoldiq aniqligi	%	WMS
Jo'natish vaqti	Soat	Tizim
Kanal marjasi	%	Hisob

07 — Keyingi qadam

Kanallaringiz bitta qoldiq bilan ishlaydimi

O'n savol. "Yo'q" javoblari — auditda birinchi ko'riladigan joylar.

01 Qoldiq avtomatik sinxronlanadimi?
02 Overselling holatlari sanaladimi?
03 Buyurtmalar bitta oynadami?
04 Yig'ish skaner bilanmi?
05 Kanal bo'yicha marja ma'lummi?
06 Qaytarishlar qoldiqqa qaytadimi?
07 Rezerv qilinadimi?
08 Platformalar API si ishlatiladimi?
09 Haftalik hisobot bormi?
10 Mas'ul shaxs bormi?

Sotuvchi ombori pilot

Bitta sotuvchining qoldig'ini 2 ta marketpleys va o'z sayti bilan sinxronlaymiz.

meentaka.uz · info@meentaka.uz · +998 99 321 47 77

Natijada olasiz

- Jarayon xaritasi
- Pilot rejasi
- Litsenziya yoki oylik obuna

Manbalar

1. zamin.uz: yetakchi mahalliy marketpleysda 18 000 dan ortiq sotuvchi, 90% i kichik va o'rta biznes; buyurtmalar 34 mln; sotuvchilar aylanmasi +60%.
2. kun.uz (10.04.2026): elektron tijorat chakana savdoning 4–4,6% i (dunyoda 22%), maqsad 11%; raqamli savdo 8 yilda 20 baravar o'sib $1,3 mlrd; 634 ming m² ombor maydonining 34% i A toifa; 5 yilda 2,5 mln m² gacha zamonaviy maydon kerak.

Hujjat 2026-yil noyabr holatiga ochiq manbalar asosida tayyorlangan. Ma'lumotlar manbada qanday berilgan bo'lsa, shunday keltirilgan. Hujjat huquqiy yoki moliyaviy maslahat emas; rasmiy matnlarni lex.uz va soliq.uz da tekshiring.

MEENTAKA

Nashr etuvchi

© 2026 MEENTAKA. «The Endurance Industrial Technologies» MChJ

Hujjat raqami
MT-EC-01-UZ · 11.2026

Aloqa
meentaka.uz · info@meentaka.uz · +998 99 321 47 77