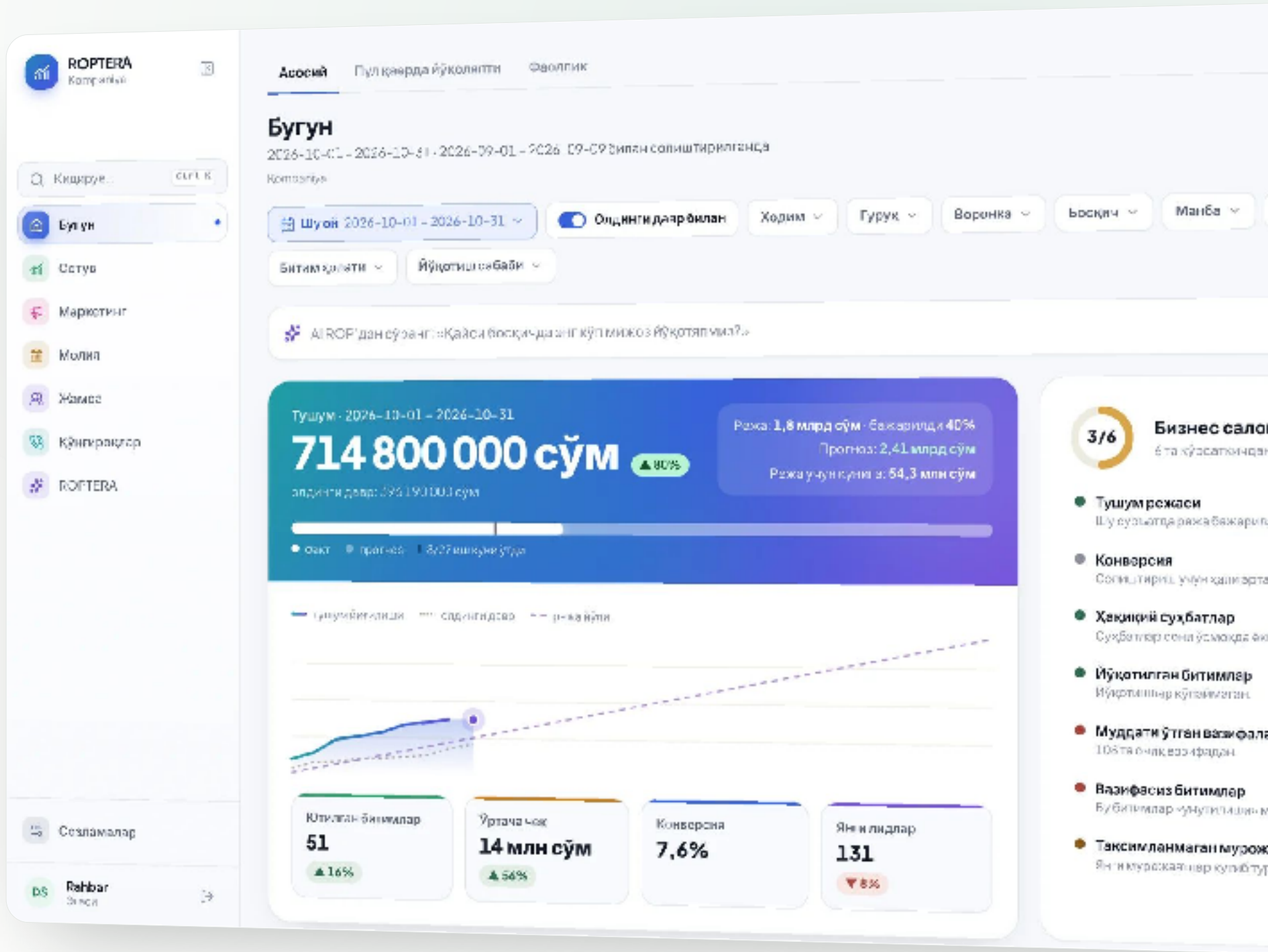
ROPTERA

Har bir lid nazoratda

AI sotuv direktori: amoCRM, Kommo va Bitrix24 bilan ishlaydi

Taqdimot · Dashboardlar bo‘yicha batafsil

+998 91 881 55 22 · @resta_admin · roptera.uz



MUAMMO

CRM bor, lekin nazorat yo‘q

01

Lidlar javobsiz qoladi

Kim, qachon va nega javob bermagani hech kimga ma’lum emas.

02

Hisobot qo‘lda

Rahbar har kuni soatlab Excel bilan raqam yig‘adi.

03

Pul ko‘rinmay yo‘qoladi

Qaysi bosqichda va qaysi xodimda bitimlar to‘xtashini hech kim ko‘rmaydi.

04

ROP qimmat va noyob

Bozorda $800–2000 / oy. Ketib qolsa, hammasi qaytadan.

YECHIM

ROPTERA — sotuv bo‘limingizning raqamli direktori

CRM’ingizga ulanadi, har kuni barcha bitim, qo‘ng‘iroq va vazifani tahlil qiladi, rahbarga tayyor xulosa va xodimlarga aniq vazifa beradi.

1 soat
ulanish va birinchi hisobot

0
ROP yollash shart emas

24/7
sotuv nazorati

4
modul: kerakligini tanlaysiz

QANDAY ISHGA TUSHADI

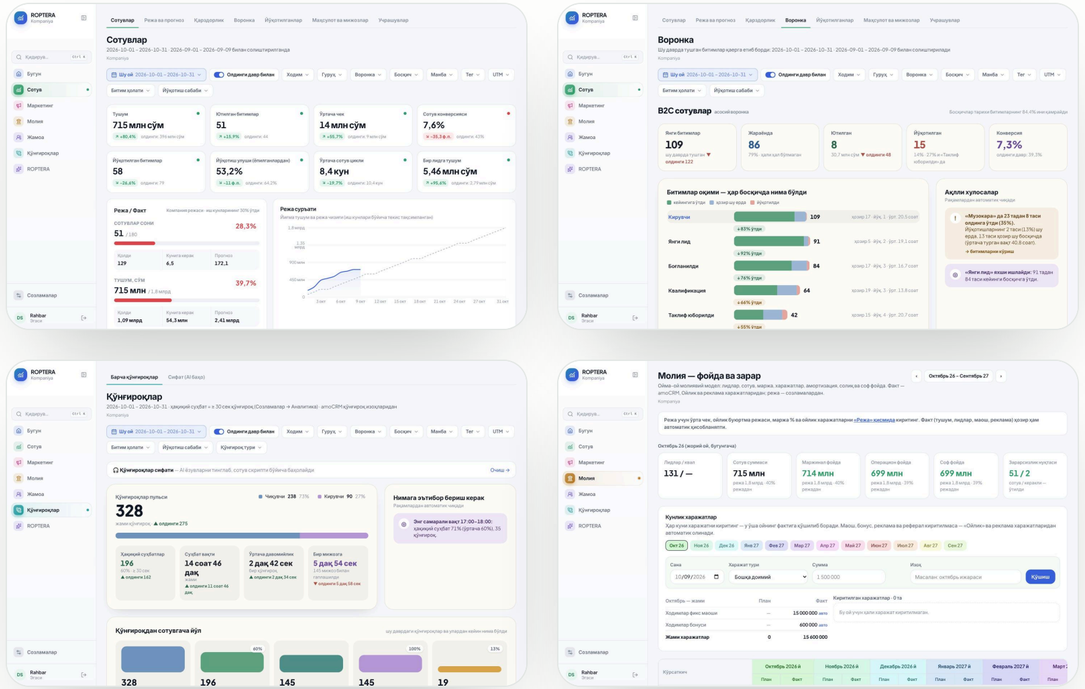
1. **Ro‘yxatdan o‘ting**
   Kompaniyani yarating va modullarni tanlang.
2. **CRM’ni ulang**
   “Ulash” tugmasi va CRM’da ruxsat. Dasturchi kerak emas.
3. **Hisobot oling**
   Bir soatda ma’lumotlar yuklanadi, birinchi hisobot tayyor.

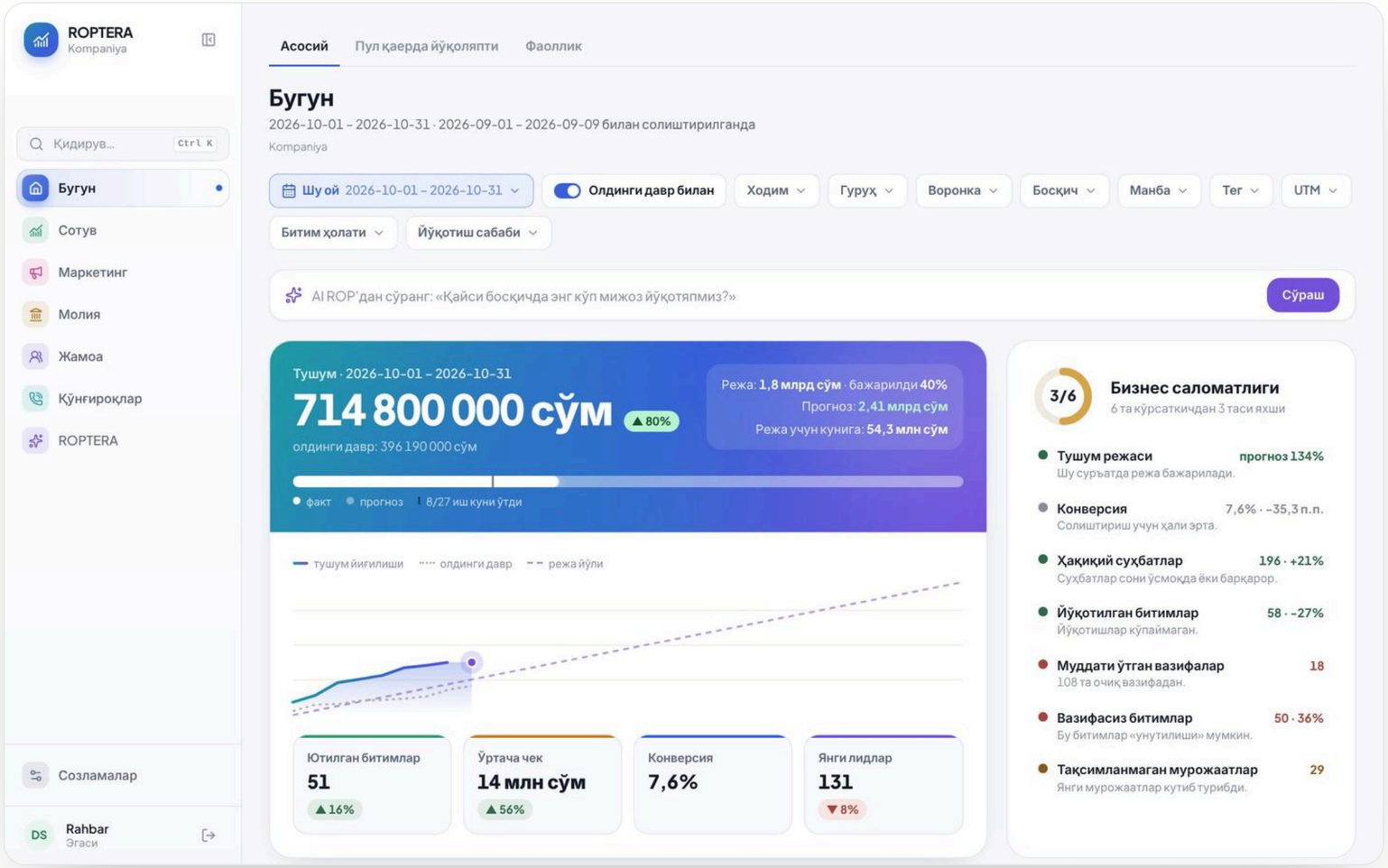
DASTUR ICHIDA

Dashboardlar bilan tanishuv

Keyingi sahifalarda har bir ekran alohida: nimani ko‘rsatadi va rahbarga qanday qaror qabul qilishga yordam beradi. Raqamlar namuna (demo) kompaniyadan olingan.

- Har bir tarifda
- Sotuv moduli
- Marketing moduli
- Qo‘ng‘iroqlar moduli
- Moliya moduli





Bugun: kompaniya bir qarashda

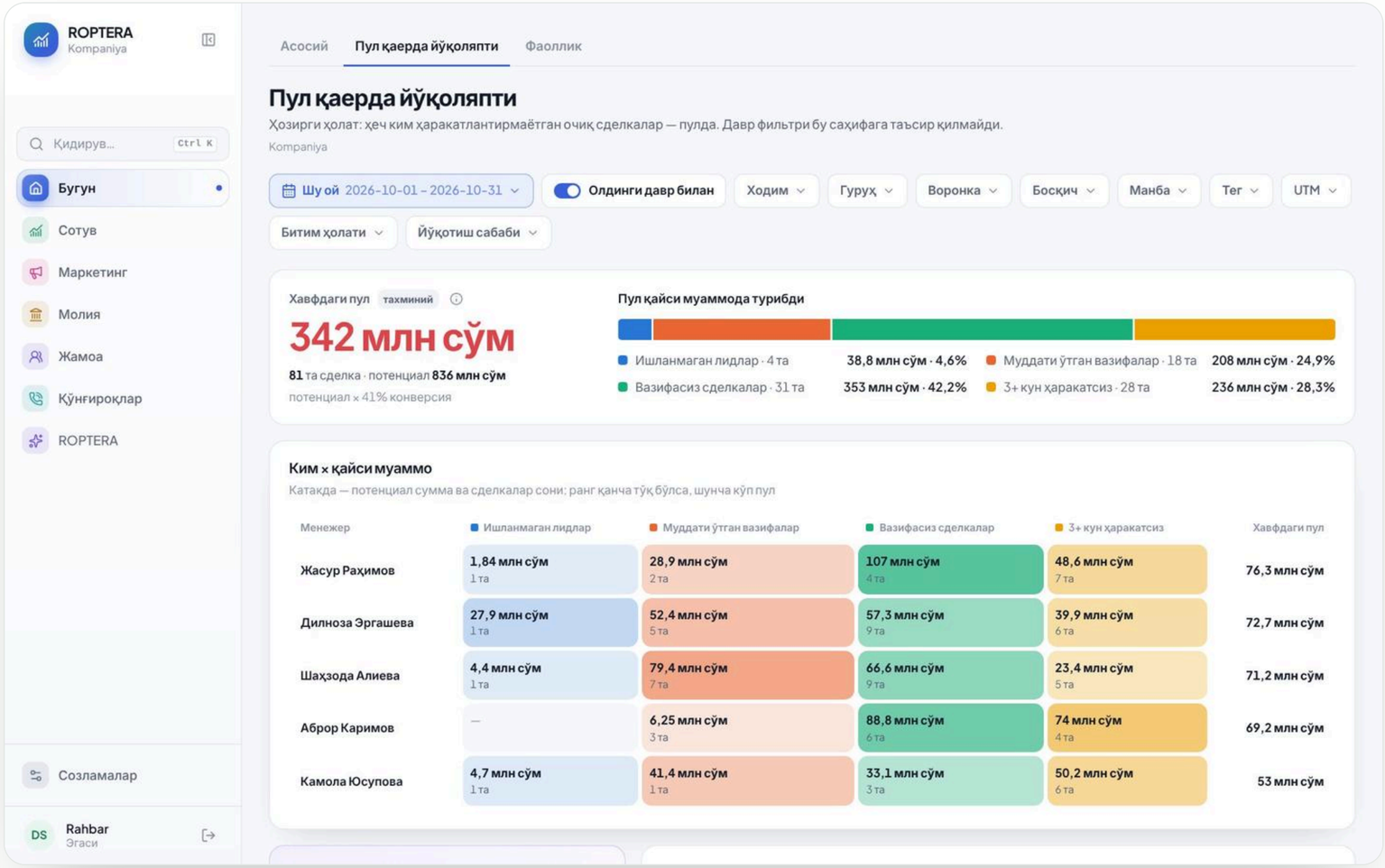
Rahbar ertalab ochadigan birinchi ekran. Butun oy holati bitta sahifada.

NIMANI KO‘RSATADI

- Tushum, reja bajarilishi va oy oxirigacha prognoz
- Yutilgan bitimlar, o‘rtacha chek, konversiya, yangi lidlar
- O‘tgan davr bilan solishtirish: o‘sish yoki tushish darrov ko‘rinadi
- “Biznes salomatligi”: 6 ta asosiy ko‘rsatkich yashil, sariq yoki qizil

NATIJA

Bugun nimaga e’tibor berish kerakligini 30 soniyada bilasiz.



Pul qayerda yo‘qolyapti

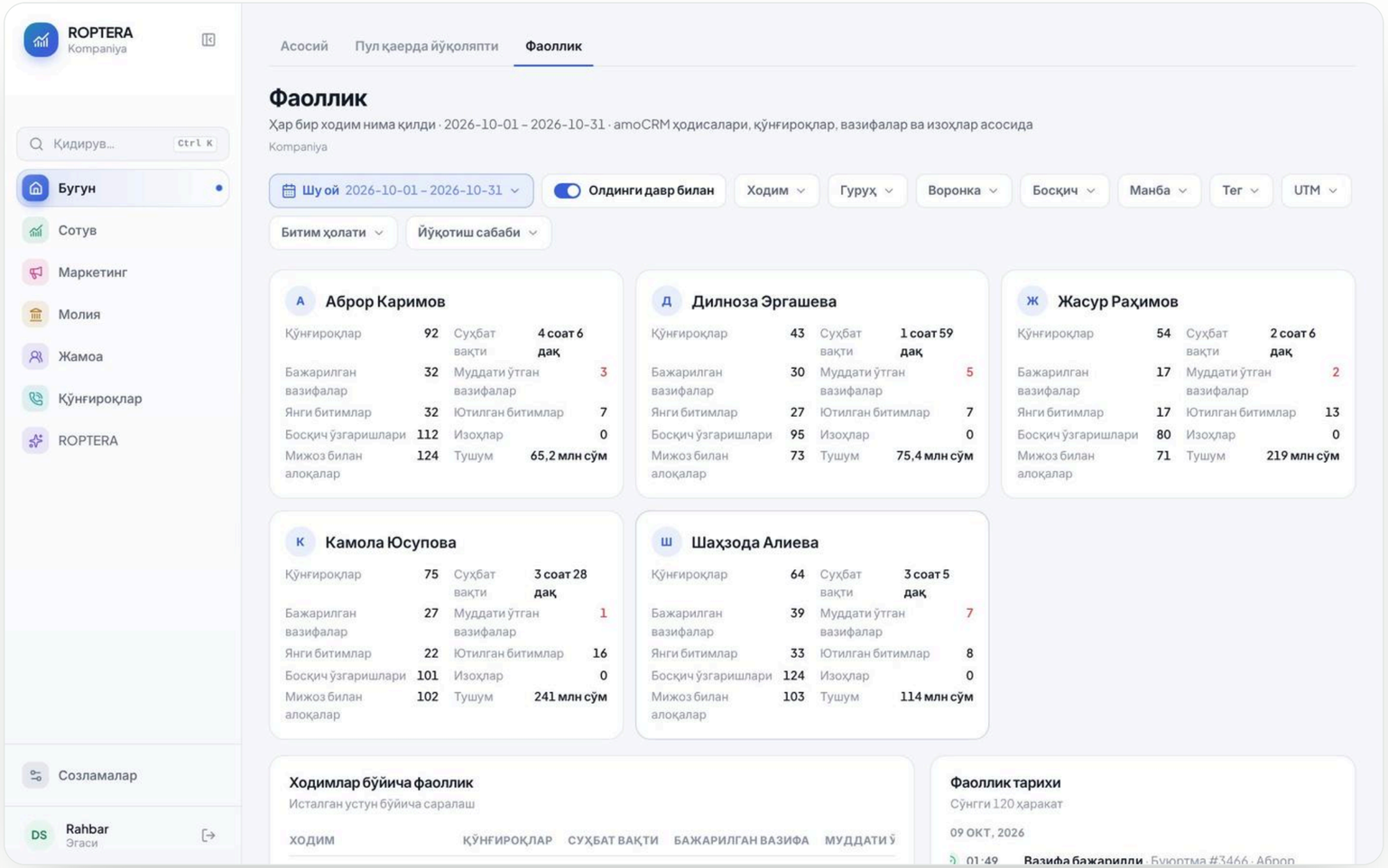
Hech kim harakat qilmayotgan ochiq bitimlar — bu stolda yotgan pul.

NIMANI KO‘RSATADI

- Xavf ostidagi pul summasi: ishlanmagan lidlar, muddati o‘tgan vazifalar, vazifasiz bitimlar
- Har bir menejer bo‘yicha jadval: kimda qancha pul “uxlab” yotibdi
- 3 kundan beri harakatsiz bitimlar alohida ko‘rsatiladi
- Rangli xarita: muammo qayerda kattaligini ko‘z bilan ko‘rasiz

NATIJA

Kim bilan bugun gaplashish kerakligi aniq: ism va summa bilan.



Faollik: har bir xodim nima qildi

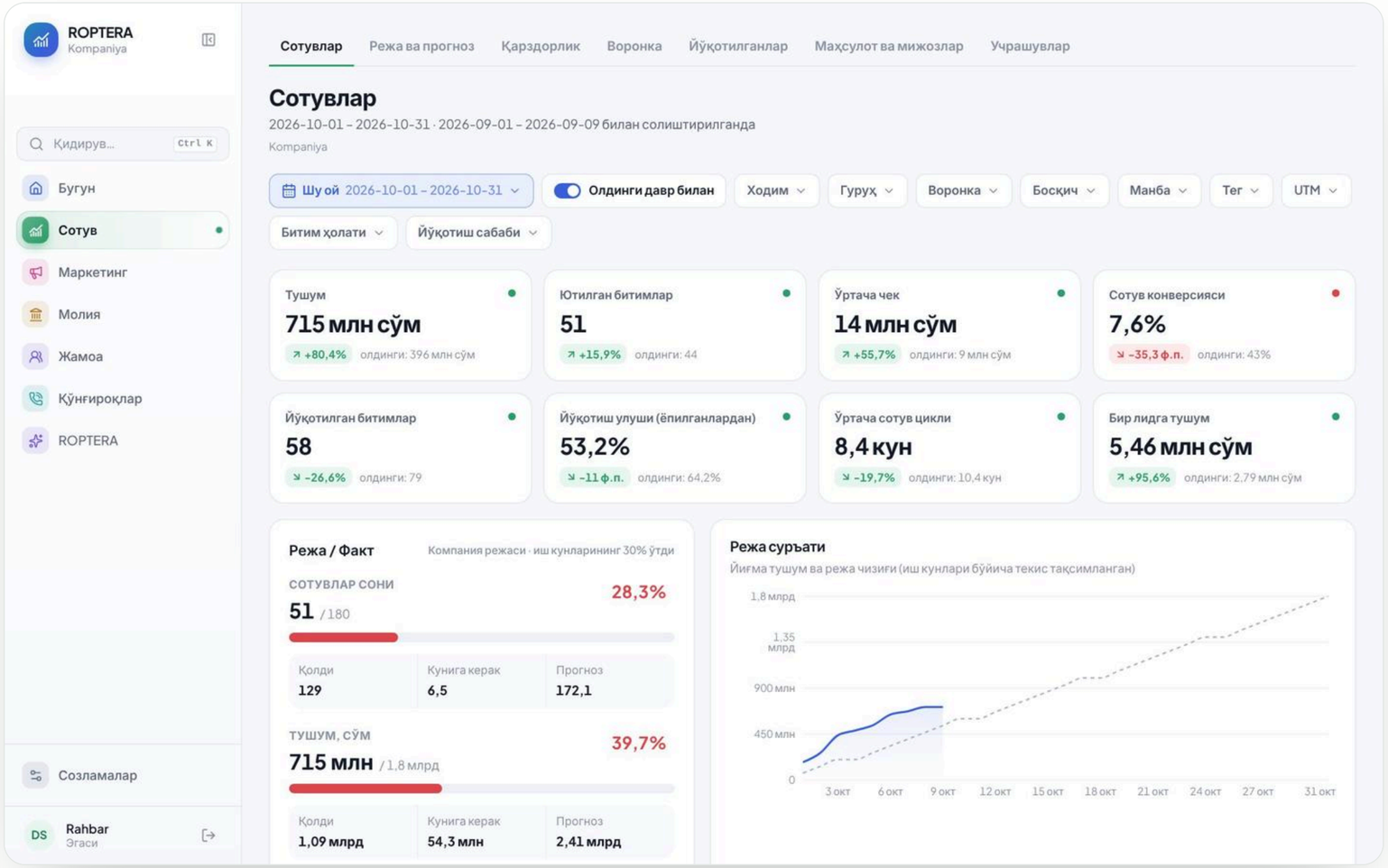
CRM’dagi harakatlar asosida har bir xodimning kuni.

NIMANI KO‘RSATADI

- Qo‘ng‘iroqlar soni va suhbat vaqti
- Bajarilgan va muddati o‘tgan vazifalar
- Yangi, yutilgan va yo‘qotilgan bitimlar, tushum
- Faollik tarixi: kim qachon nima qilgani

NATIJA

Ishlayotgan va ishlamayotgan xodim taxmin bilan emas, raqam bilan ko‘rinadi.



Sotuvlar

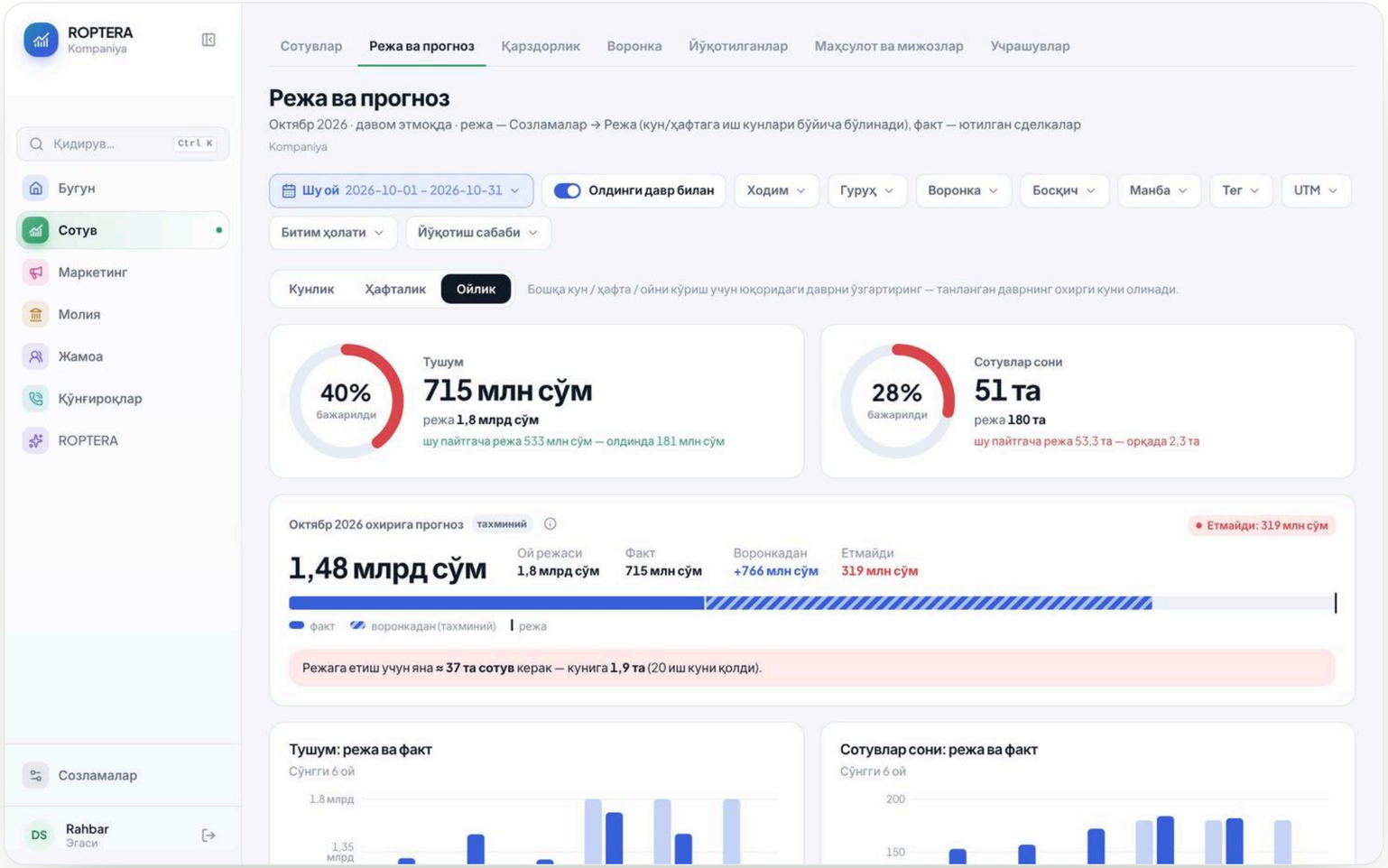
Sotuv bo‘limining asosiy raqamlari va reja bajarilishi.

NIMANI KO‘RSATADI

- Tushum, yutilgan bitimlar, o‘rtacha chek, sotuv konversiyasi
- Yo‘qotilgan bitimlar ulushi va sotuv sikli (necha kunda yopiladi)
- Bir liddan tushum: har bir lid qancha pul olib keladi
- Reja / fakt va reja sur’ati grafigi: kuniga qancha sotish kerak

NATIJA

Reja bajariladimi yoki yo‘qmi, oy oxirini kutmasdan bilasiz.



Reja va prognoz

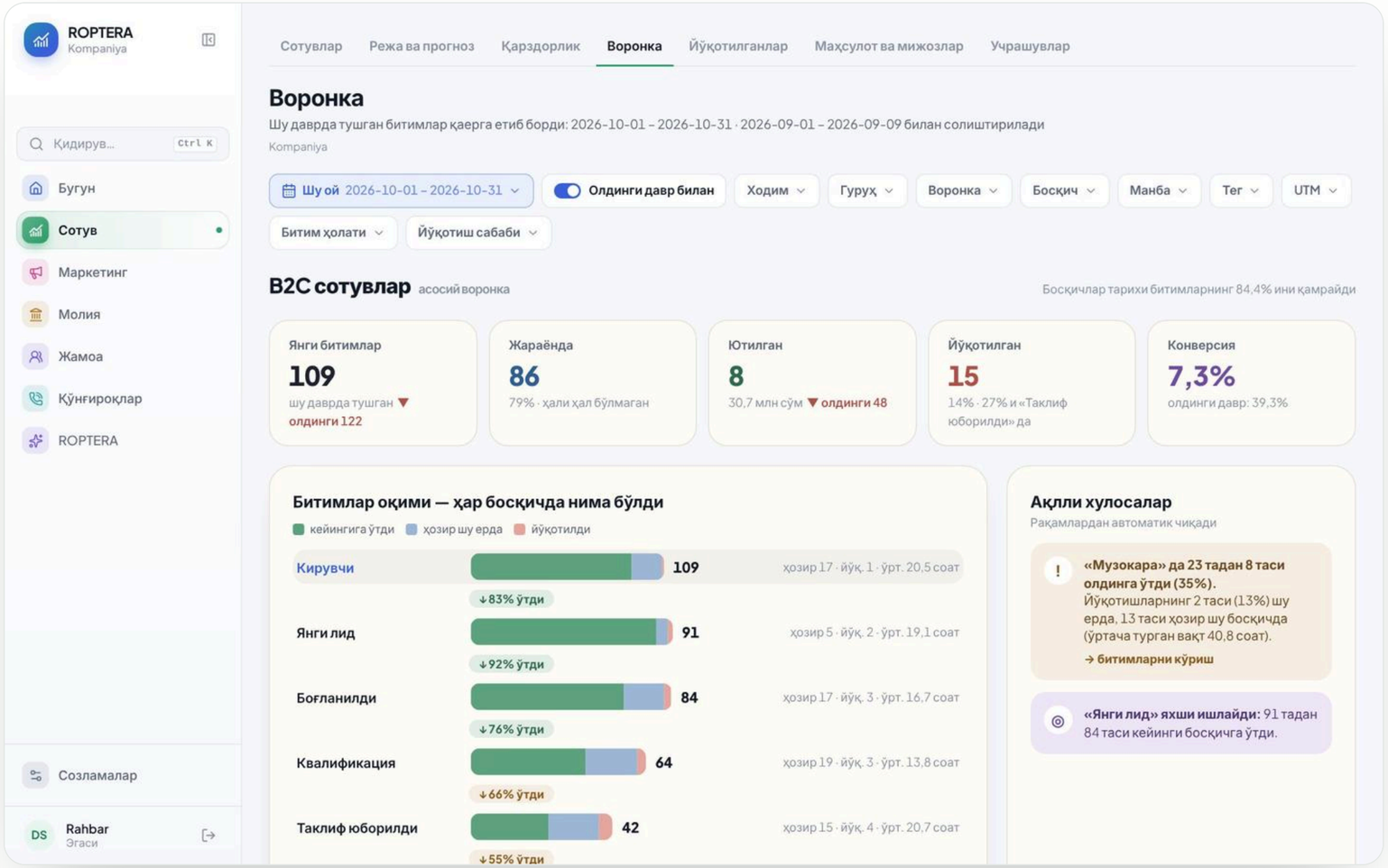
Kunlik, haftalik va oylik reja hamda oy oxiridagi kutilgan natija.

NIMANI KO‘RSATADI

- Tushum va sotuvlar soni bo‘yicha reja bajarilishi foizda
- Oy oxiriga prognoz: fakt + voronkadagi bitimlar
- Rejaga yetmayotgan summa va kuniga kerakli sotuvlar soni
- Oylar kesimida reja va fakt grafigi

NATIJA

Rejani bajarish uchun bugun nechta sotuv kerakligini aniq bilasiz.



Voronka

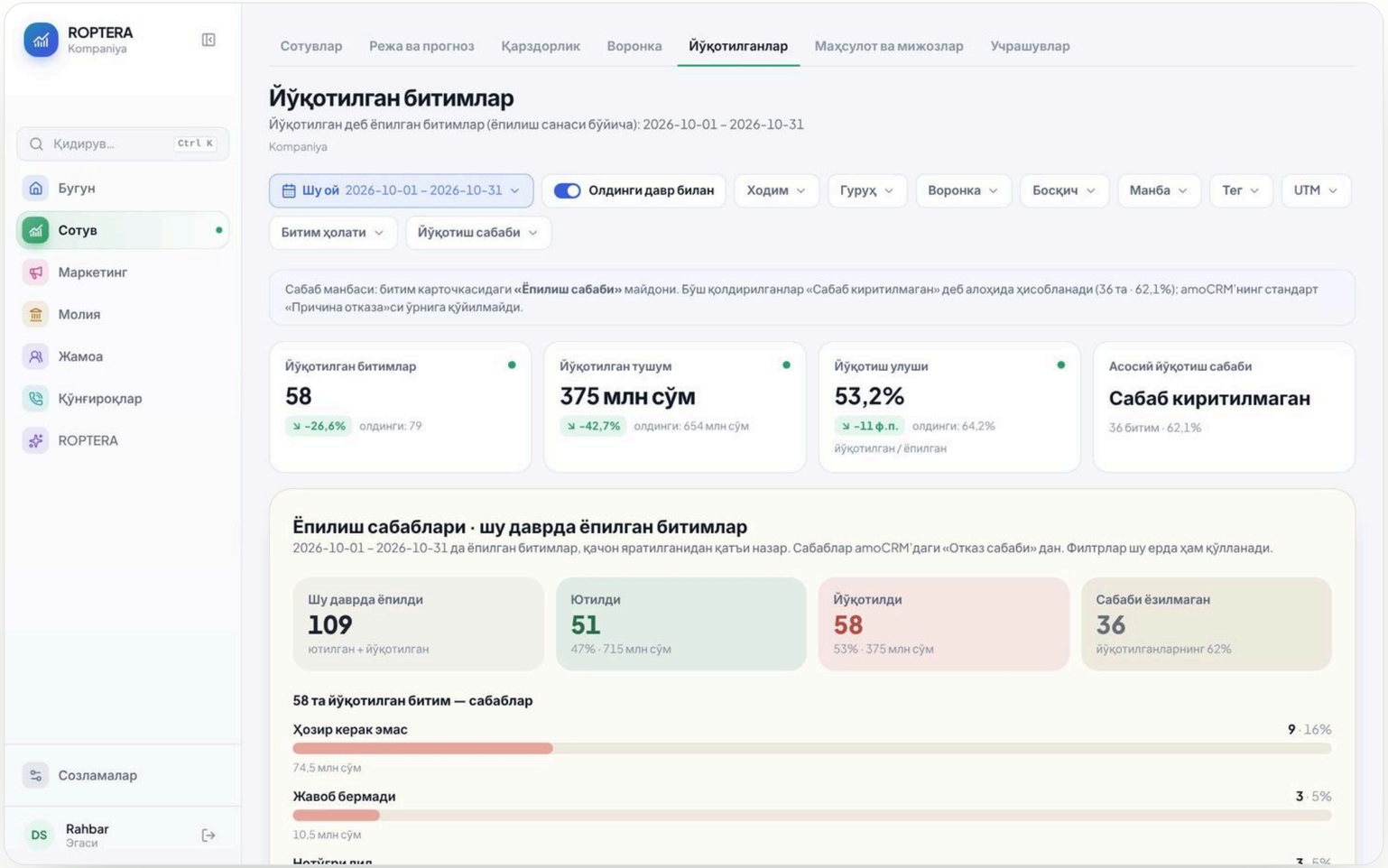
Bitimlar qaysi bosqichgacha yetib bordi va qayerda to‘xtadi.

NIMANI KO‘RSATADI

- Har bir bosqich: nechta o‘tdi, nechta qoldi, nechta yo‘qotildi
- Bosqichdan bosqichga o‘tish foizi va o‘rtacha vaqt
- Eng ko‘p bitim to‘xtab qolayotgan “tor joy”
- Aqlli xulosalar: AI muammoni o‘zi topib, yozib beradi

NATIJA

Qaysi bosqichni tuzatsangiz, sotuv eng ko‘p oshishini ko‘rasiz.



Yo‘qotilgan bitimlar

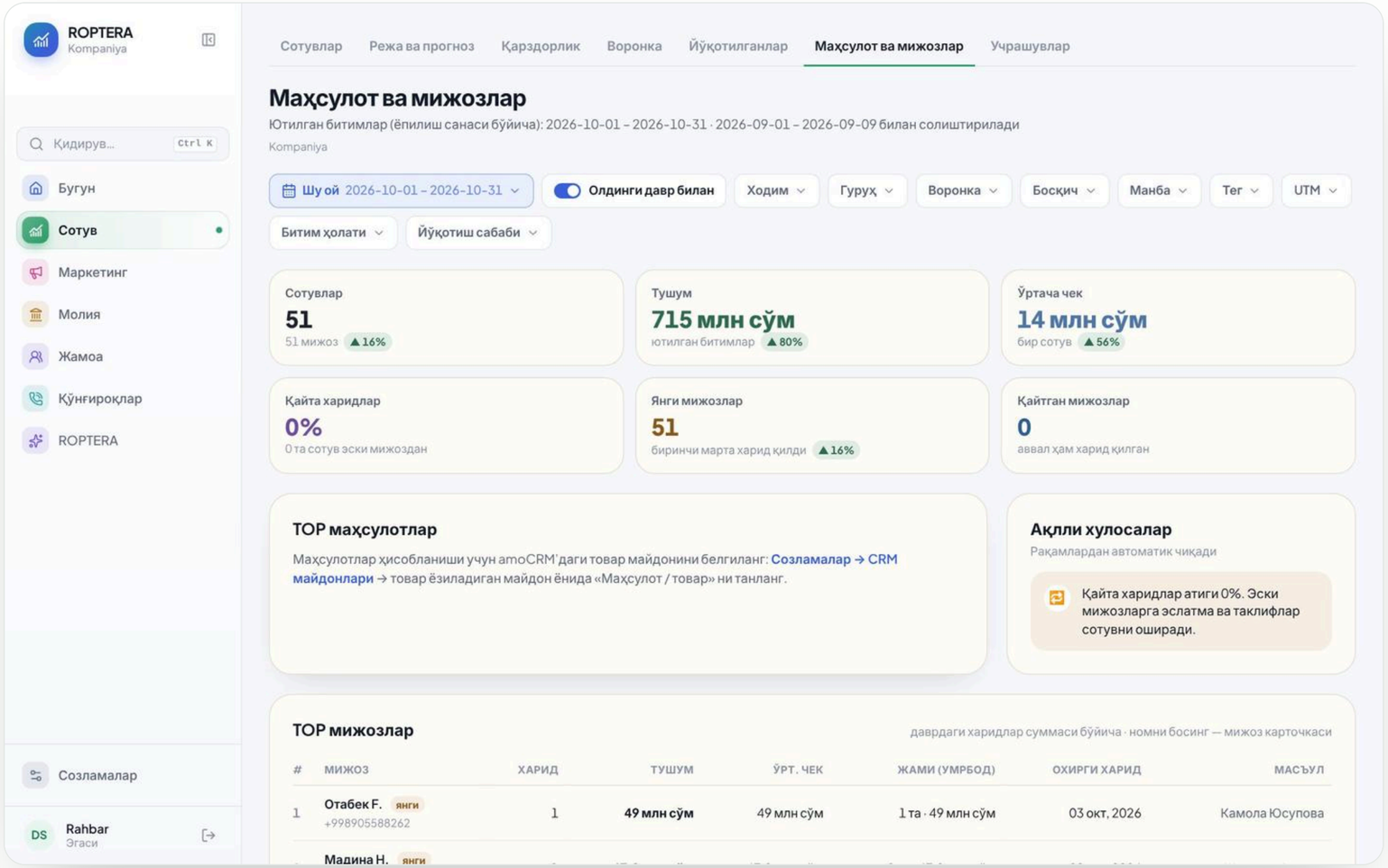
Qancha pul va nima sababdan yo‘qotildi.

NIMANI KO‘RSATADI

- Yo‘qotilgan bitimlar soni, summasi va ulushi
- Yo‘qotish sabablari reytingi: “qimmat”, “javob bermadi”, “kerak emas”
- Sababi kiritilmagan bitimlar: menejerlar intizomi
- O‘tgan davr bilan solishtirish

NATIJA

Narx, skript yoki xizmat: qayerni o‘zgartirish kerakligi ma’lum bo‘ladi.



Mahsulot va mijozlar

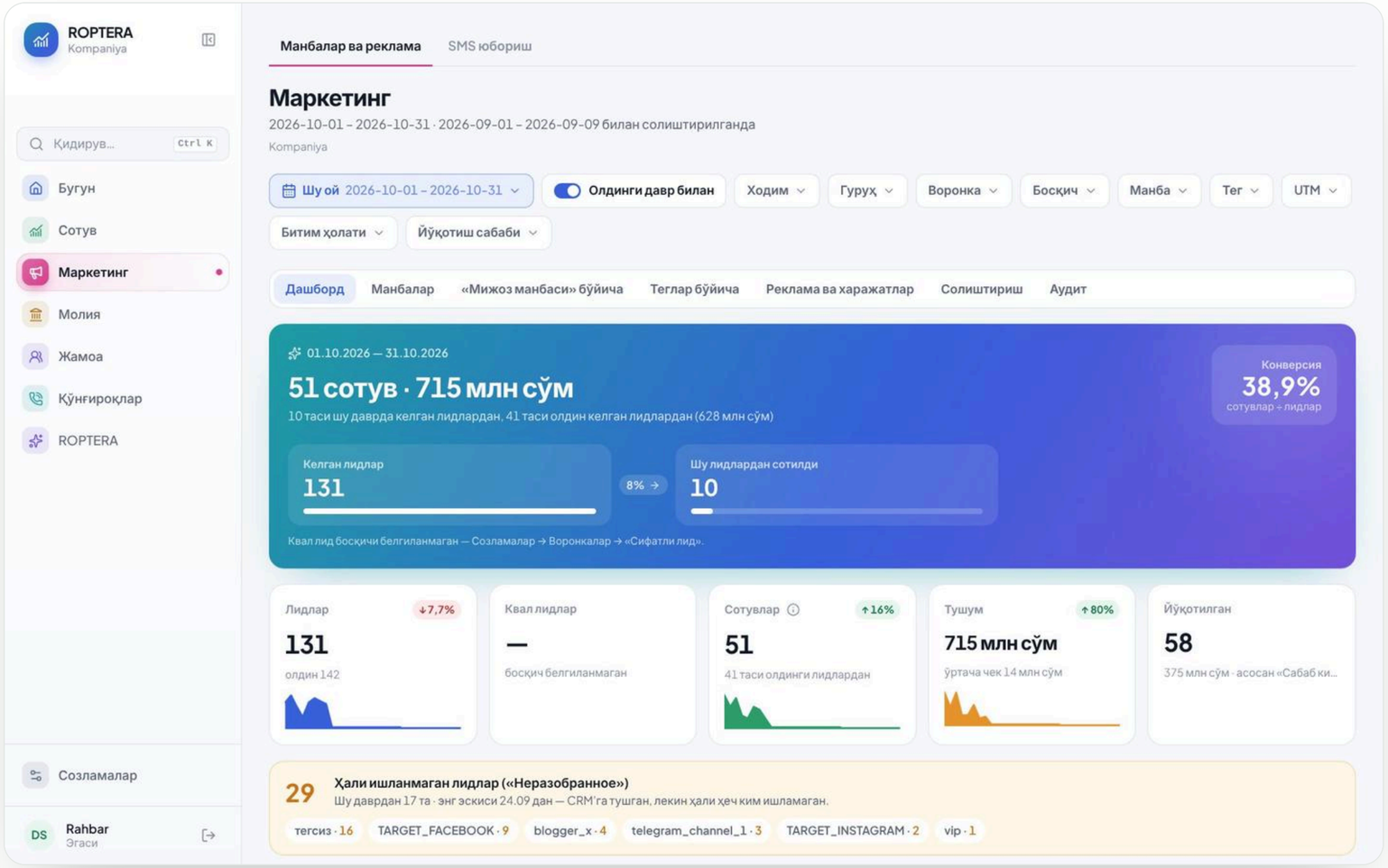
Nima sotilyapti va kim sotib olyapti.

NIMANI KO‘RSATADI

- Sotuvlar, tushum, o‘rtacha chek va yangi mijozlar
- Qayta xarid foizi: mijoz qaytib keladimi
- TOP mahsulotlar va TOP mijozlar ro‘yxati
- Qayta sotuv uchun aqlli tavsiyalar

NATIJA

Qaysi mahsulot va qaysi mijozga ko‘proq e’tibor berishni bilasiz.



Marketing: manbalar va reklama

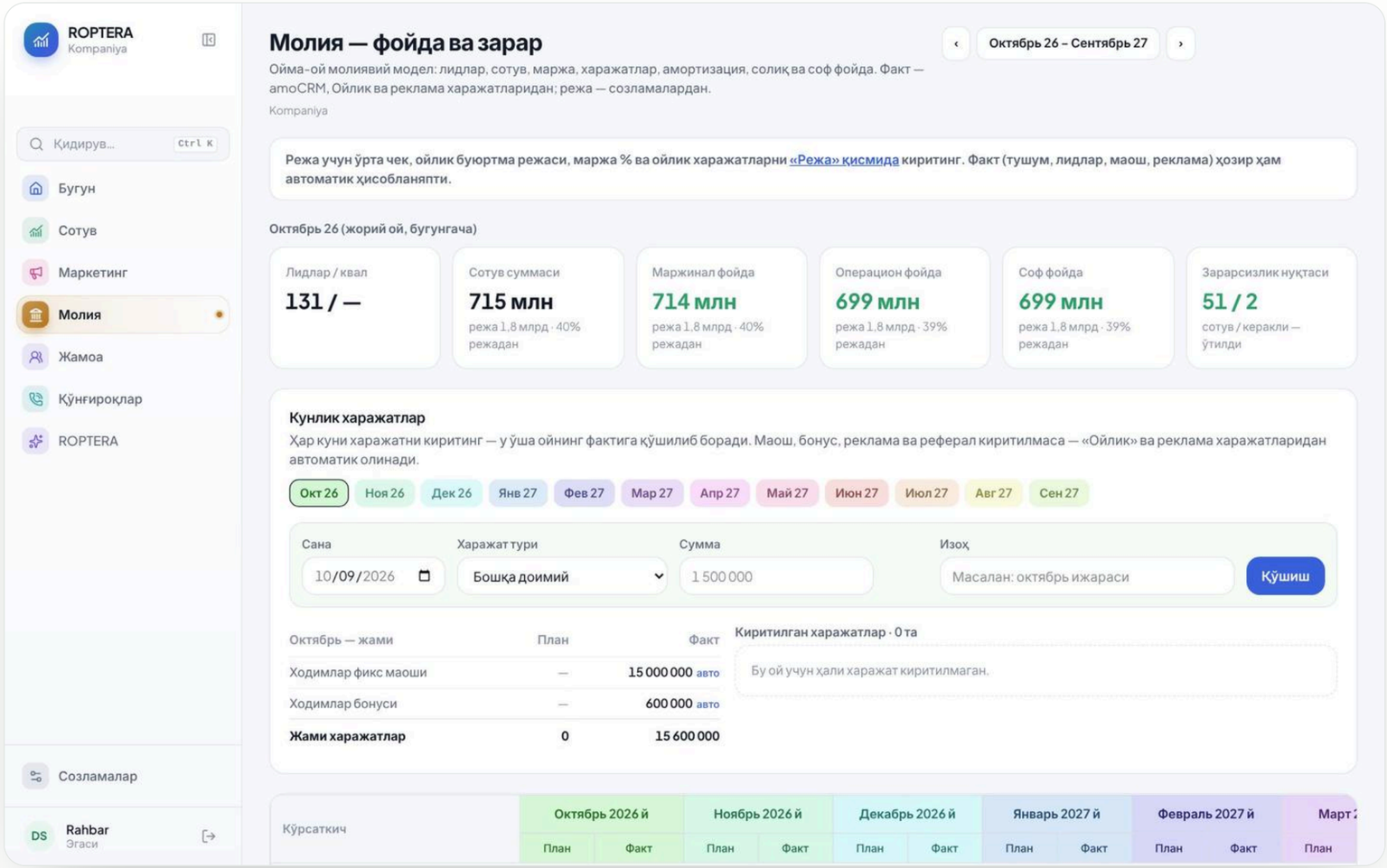
Qaysi kanal lid emas, haqiqiy pul olib kelyapti.

NIMANI KO‘RSATADI

- Lid → sotuv → tushum har bir manba bo‘yicha (Instagram, Telegram, target, sayt)
- Manba, teg va UTM kesimida konversiya
- Ishlanmagan lidlar: CRM’ga tushgan, lekin hech kim tegmagan
- Reklama xarajati va har bir manbaning qaytimi

NATIJA

Reklama byudjetini pul olib keladigan kanalga o‘tkazasiz.



Moliya: foyda va zarar (P&L)

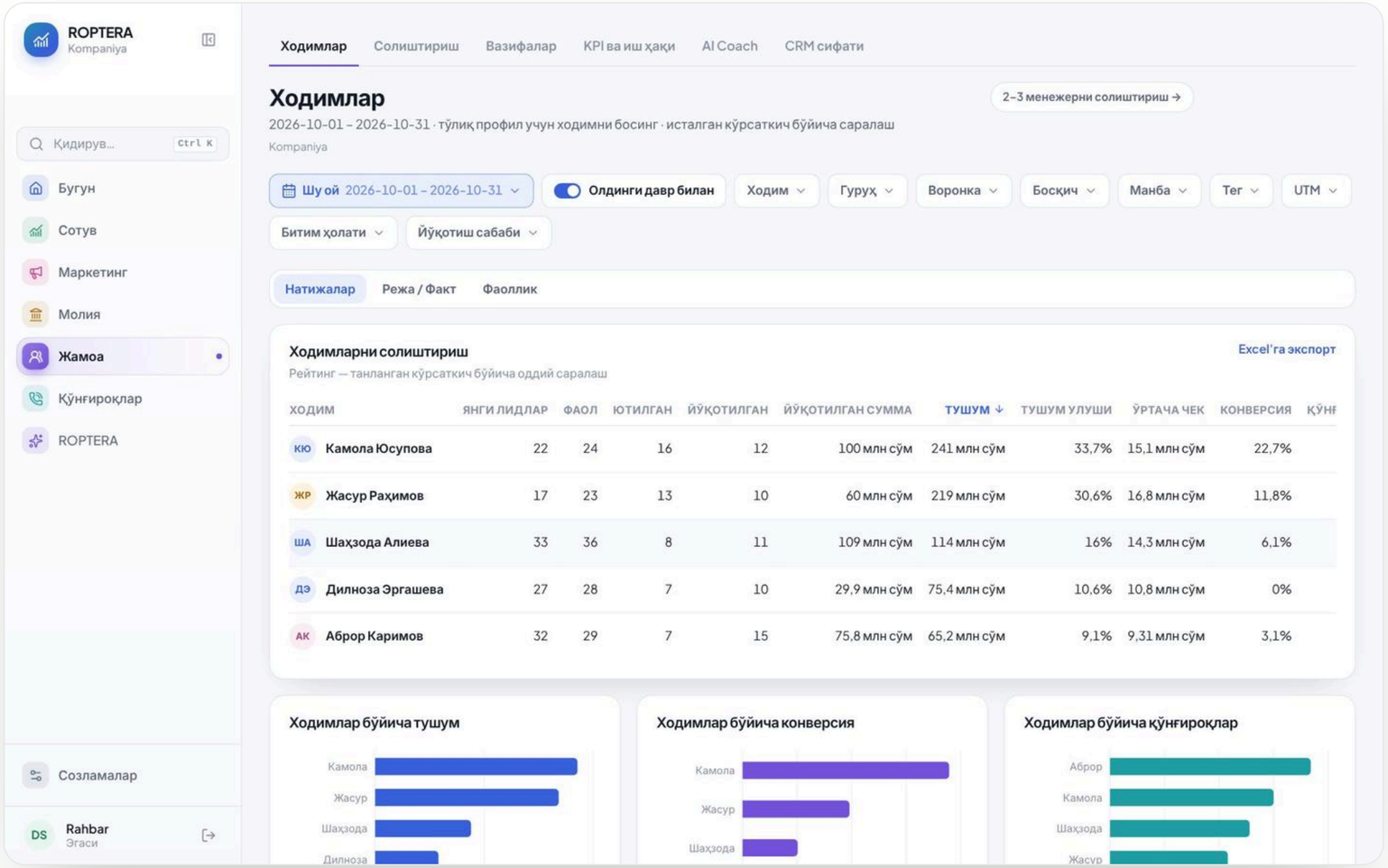
Oylik moliyaviy model: sotuvdan sof foydagacha.

NIMANI KO‘RSATADI

- Sotuv summasi, marjinal, operatsion va sof foyda
- Zararsizlik nuqtasi: nechta sotuvdan keyin foyda boshlanadi
- Kunlik xarajatlar: maosh, bonus, reklama avtomatik qo‘shiladi
- Oylar bo‘yicha reja va fakt

NATIJA

Kompaniya haqiqatda qancha ishlab topayotganini har oy bilasiz.



Xodimlar reytingi

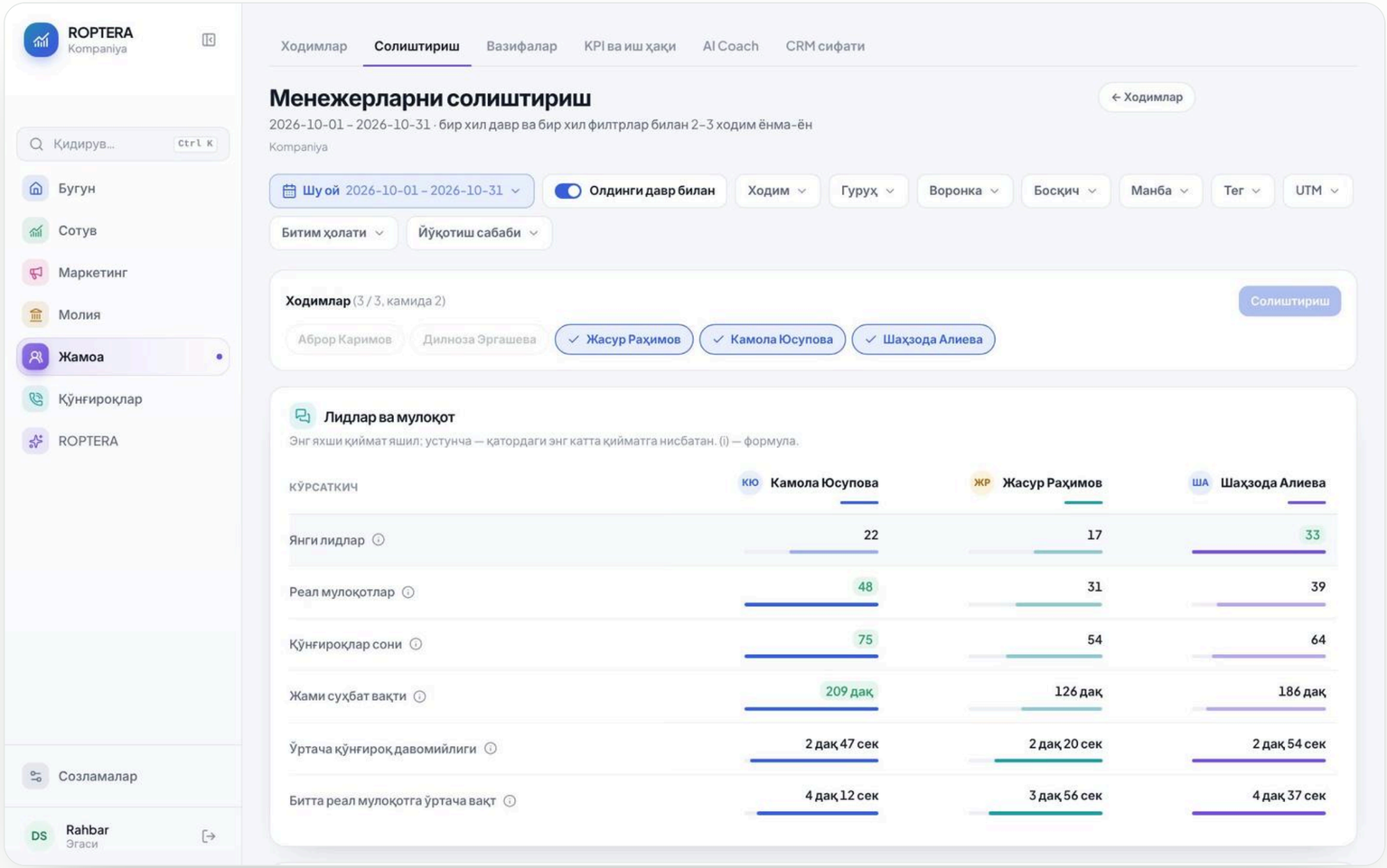
Har bir menejer natijasi bitta jadvalda.

NIMANI KO‘RSATADI

- Lidlar, faol, yutilgan va yo‘qotilgan bitimlar
- Tushum, tushum ulushi, o‘rtacha chek, konversiya
- Xodimlar bo‘yicha tushum, konversiya va qo‘ng‘iroqlar grafigi
- Excel’ga eksport

NATIJA

Kim yetakchi, kim orqada qolayotgani darrov ko‘rinadi.



Menejerlarni solishtirish

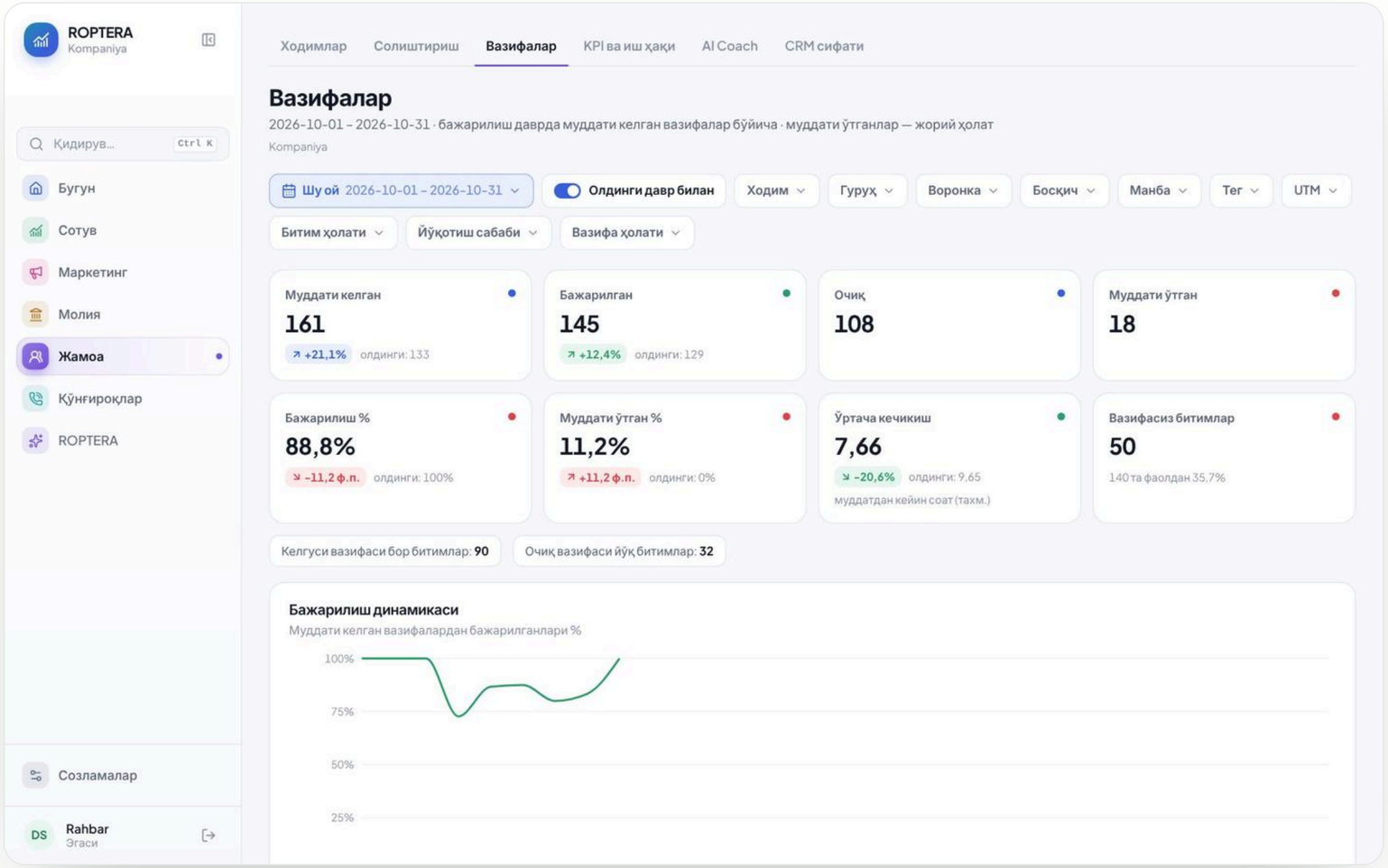
2–3 menejerni bir xil davr va filtrlar bilan yonma-yon qo‘yish.

NIMANI KO‘RSATADI

- Yangi lidlar va real muloqotlar
- Qo‘ng‘iroqlar soni va jami suhbat vaqti
- O‘rtacha qo‘ng‘iroq davomiyligi
- Har bir ko‘rsatkich bo‘yicha eng yaxshi natija belgilanadi

NATIJA

Yaxshi menejer tajribasini boshqalarga o‘rgatish uchun aniq dalil.



Vazifalar intizomi

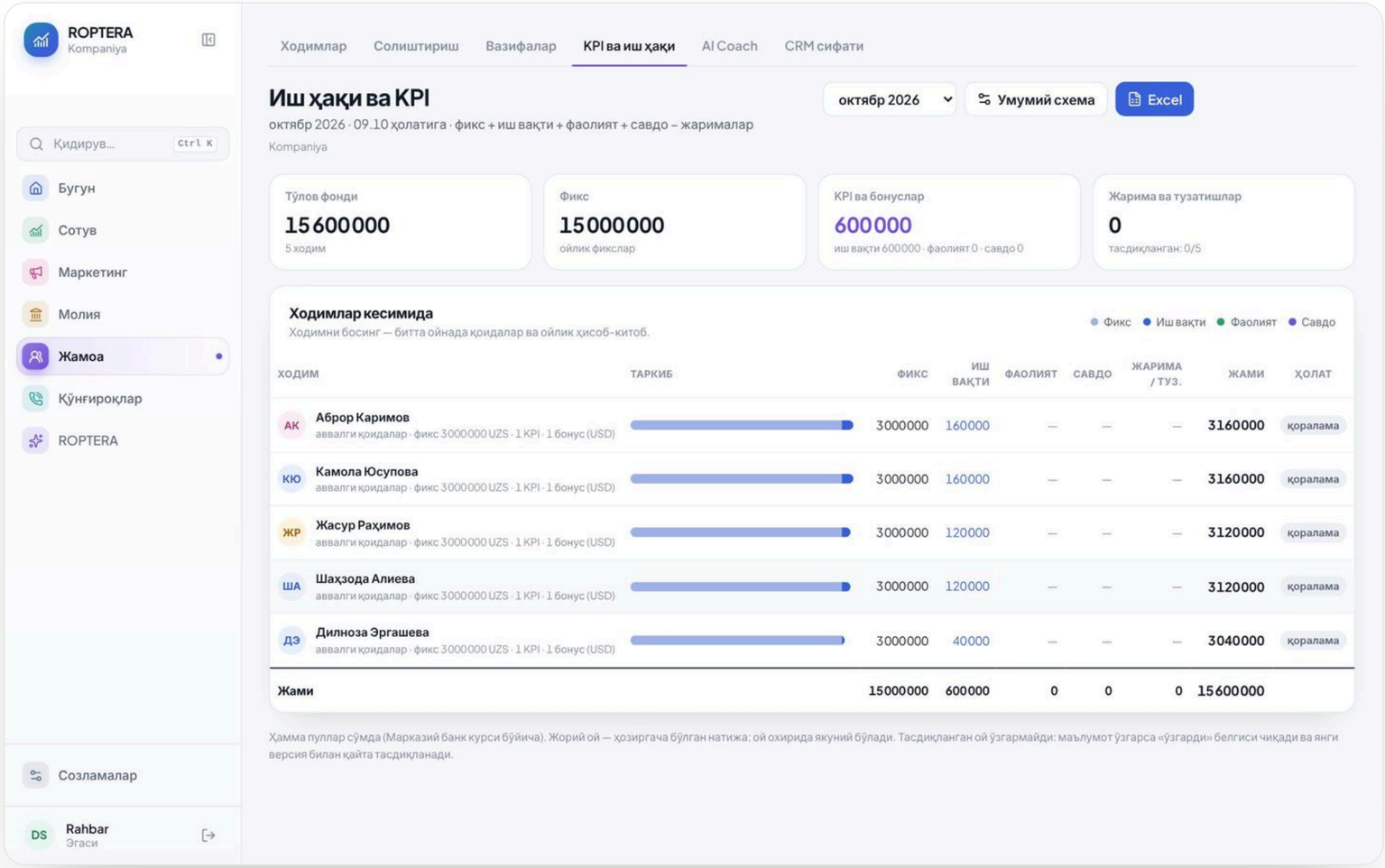
Menejerlar CRM’dagi vazifalarni bajaryaptimi.

NIMANI KO‘RSATADI

- Muddati kelgan, bajarilgan, ochiq va muddati o‘tgan vazifalar
- Bajarilish foizi va o‘rtacha kechikish
- Vazifasiz faol bitimlar: “unutilgan” mijozlar
- Kunlar bo‘yicha bajarilish dinamikasi

NATIJA

Mijozlar unutilmaydi: har bir bitimda keyingi qadam bo‘ladi.



KPI va ish haqi

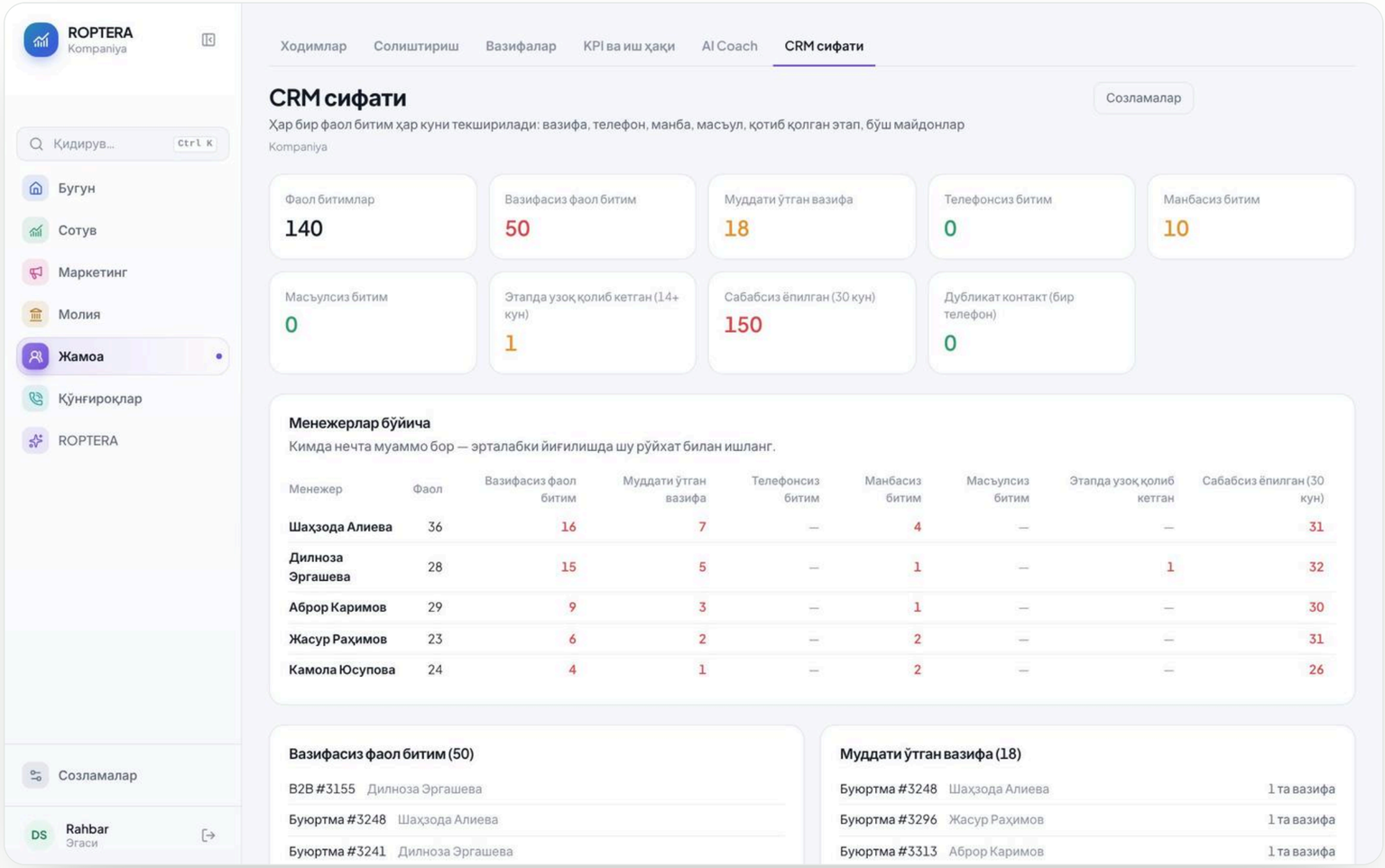
Ish haqi CRM ma’lumotlaridan avtomatik hisoblanadi.

NIMANI KO‘RSATADI

- Fiks + KPI bonusi + faollik + savdo foizi + jarimalar
- Har bir xodim bo‘yicha batafsil hisob-kitob
- Ish haqi fondi bir qarashda
- Excel’ga eksport, oy yopilganda tasdiqlash

NATIJA

Oy oxirida hisob-kitob va tortishuv yo‘q: hammasi raqamda.



CRM sifati

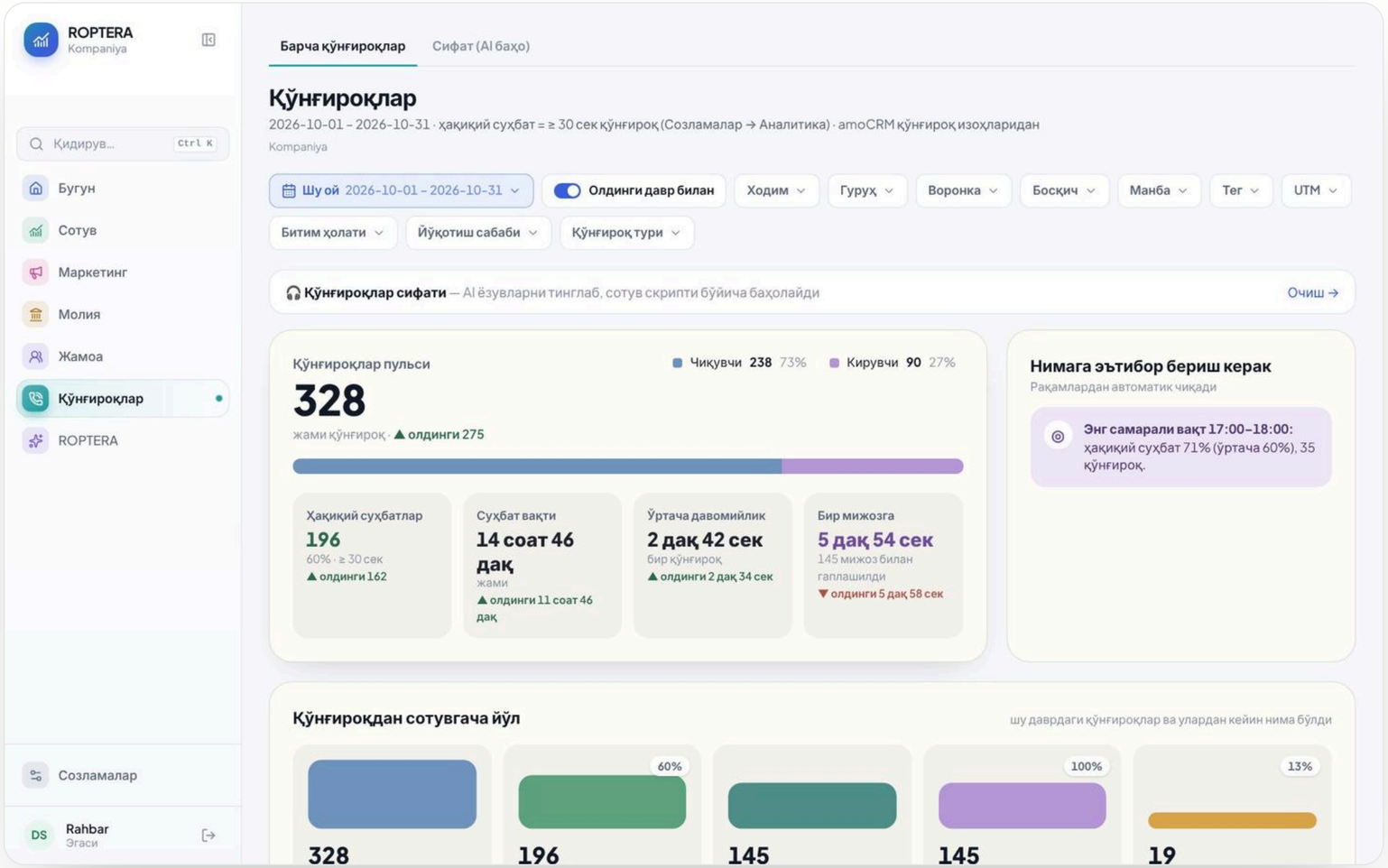
Har kuni CRM tekshiriladi: nimalar to‘ldirilmagan.

NIMANI KO‘RSATADI

- Vazifasiz, telefonsiz, manbasiz, mas’ulsiz bitimlar
- Bosqichda uzoq qolib ketgan bitimlar
- Sababsiz yopilgan bitimlar va dublikat kontaktlar
- Har bir menejer bo‘yicha muammolar ro‘yxati

NATIJA

CRM toza bo‘lsa, barcha hisobotlar ham to‘g‘ri bo‘ladi.



Qo‘ng‘iroqlar

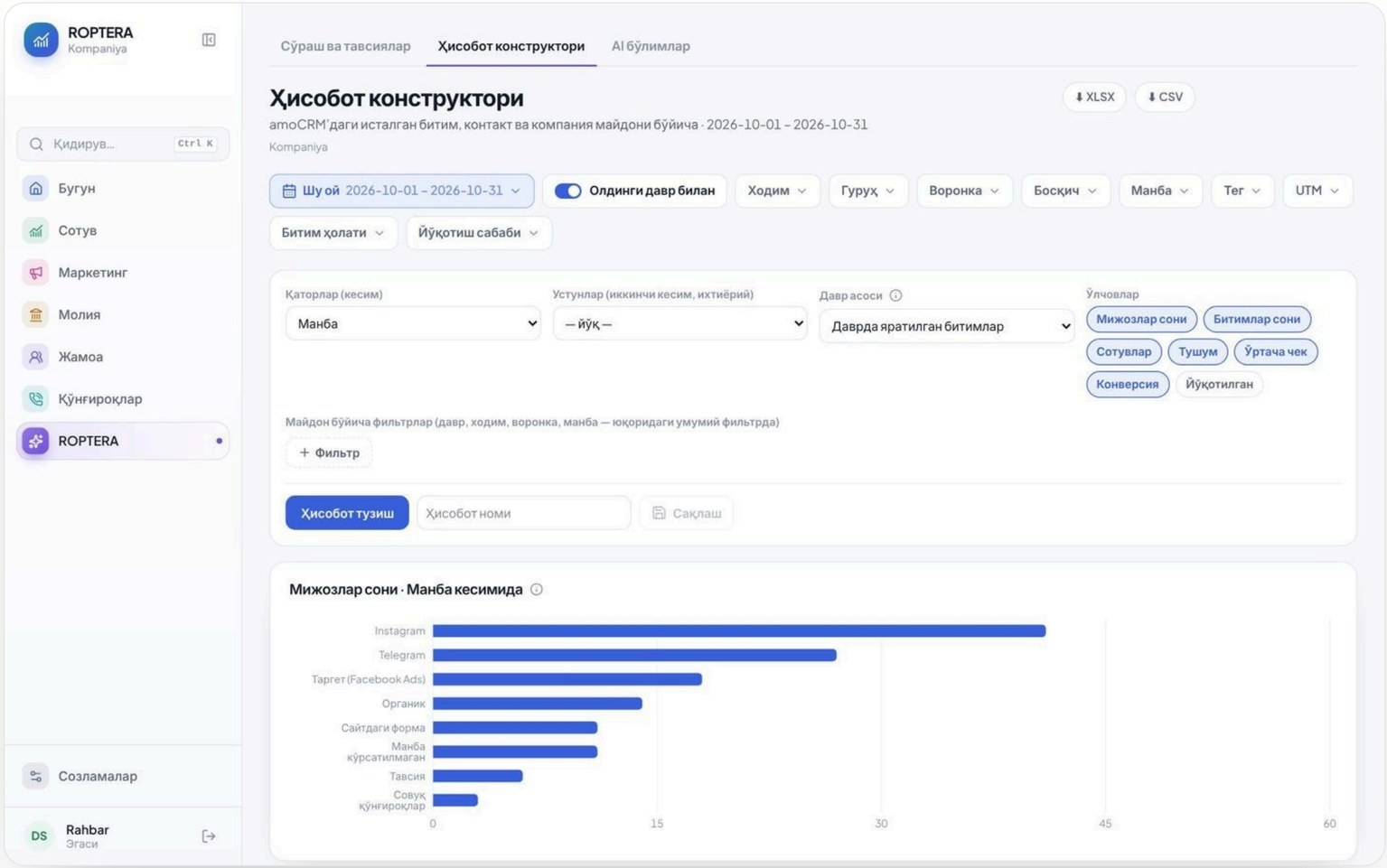
Barcha kiruvchi va chiquvchi qo‘ng‘iroqlar tahlili.

NIMANI KO‘RSATADI

- Jami, haqiqiy suhbatlar (30 soniyadan uzun), suhbat vaqti
- O‘rtacha davomiylik va mijozga birinchi javob tezligi
- Qo‘ng‘iroqdan sotuvgacha yo‘l
- Har bir qo‘ng‘iroq matnga aylanadi va AI skript bo‘yicha baholaydi (o‘zbek tilida ham)

NATIJA

Qaysi operator qanday gaplashayotganini hamma qo‘ng‘iroqni tinglamasdan bilasiz.



Hisobot konstruktori

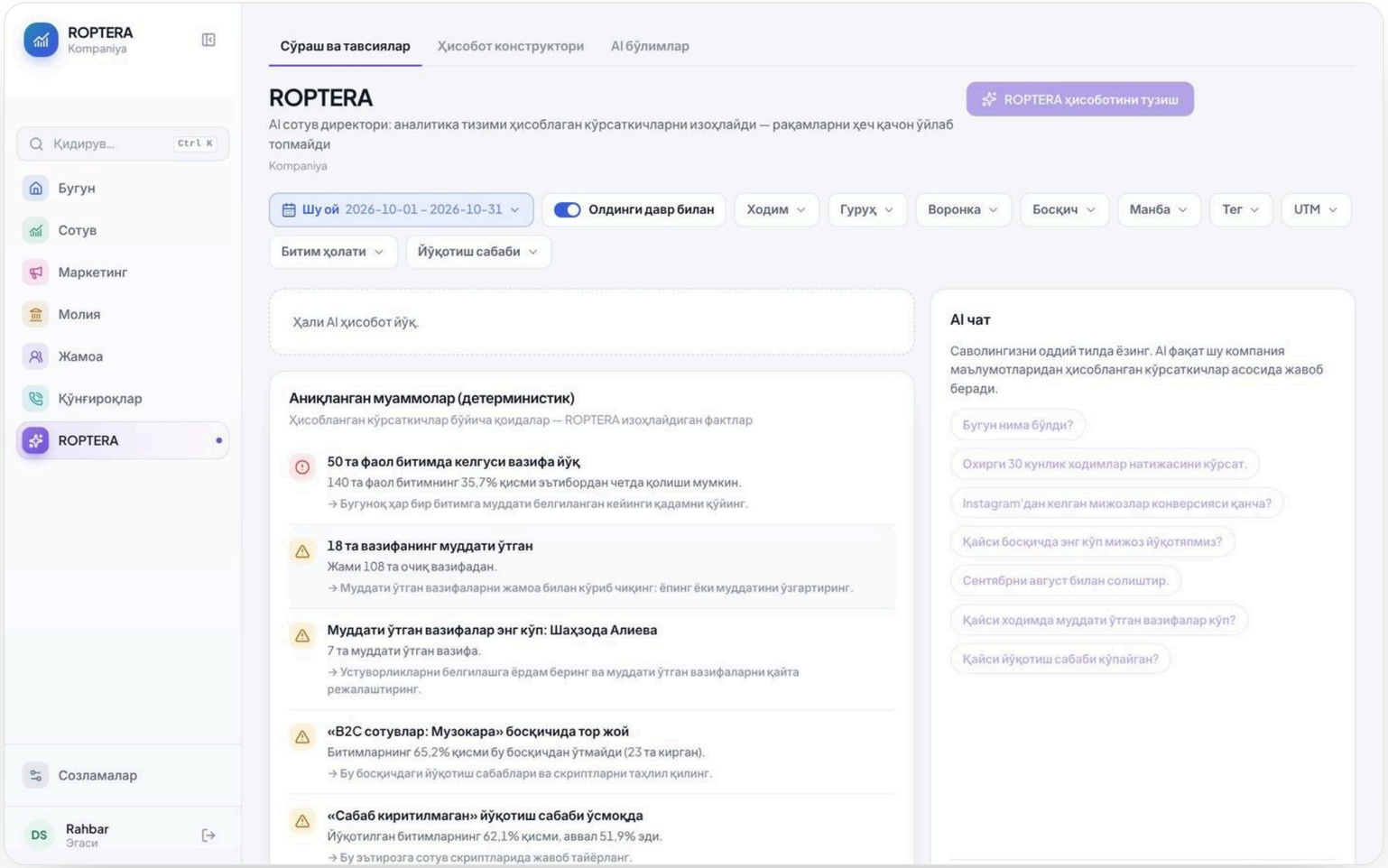
Istalgan kesimda o‘z hisobotingizni 1 daqiqada yig‘asiz.

NIMANI KO‘RSATADI

- Manba, xodim, bosqich, teg yoki CRM’dagi istalgan maydon bo‘yicha
- Mijozlar soni, bitimlar, tushum, o‘rtacha chek, konversiya
- Filtrlar va saqlab qo‘yish
- XLSX va CSV’ga yuklab olish

NATIJA

Excel’da soatlab hisobot yig‘ish shart emas.



ROPTERA AI: savol bering

AI sotuv direktori raqamlarni tushuntiradi va nima qilish kerakligini aytadi.

NIMANI KO‘RSATADI

- Aniqlangan muammolar: nima bo‘ldi va nima qilish kerak
- “Bu oy nega sotuv tushdi?” kabi savollarga oddiy tilda javob
- Faqat sizning kompaniyangiz raqamlariga asoslanadi, o‘ylab topmaydi
- Kunlik AI hisobot Telegram’ga

NATIJA

ROP qiladigan tahlilni har kuni, charchamasdan bajaradi.

YANA

Ulangandan keyin ishlaydigan qo‘shimcha bo‘limlar

Qarzdorlik

Bo‘lib to‘lash va qarzlar: kim, qancha, qachon. Mijozga SMS eslatma.

Uchrashuvlar

Telegram guruhdagi #uchrashuv xabarlaridan uchrashuv → sotuv yo‘li.

SMS yuborish

CRM filtri bo‘yicha mijozlarga ommaviy SMS (Eskiz).

AI Coach

Har bir xodimga qo‘ng‘iroqlari bo‘yicha shaxsiy kartochka Telegram’da.

HAR KUNI

Hisobot o‘zi keladi: Telegram’da

- Kechqurun kunlik hisobot: sotuv, tushum, yo‘qotilgan bitimlar va sabablari
- Ogohlantirishlar: javobsiz lid, muddati o‘tgan vazifa, reja xavf ostida
- Haftalik va oylik xulosa rahbarga
- Xodimlarga shaxsiy AI Coach kartochkalari



NARXLAR

Faqat kerakli modullar uchun to‘laysiz

Sotuv

$49 oyiga

Sotuvlar, voronka, reja va prognoz, qarzdorlik, xodimlar, vazifalar

Marketing

$39 oyiga

Manbalar va reklama, SMS yuborish

Qo‘ng‘iroqlar

$49 1 operator / oy

Qo‘ng‘iroqlar tahlili va AI baho, AI Coach, CRM sifati

Moliya

$29 oyiga

Foyda va zarar (P&L), KPI va ish haqi

2 modul −10%, 3 modul −15%, 4 modul −20%

Yillik to‘lovda yana −20%

Birinchi 7 kun bepul

Bugun, AI ROP va hisobot konstruktori har bir tarifda

INDIVIDUAL TARIF

$5 000 dan

bir martalik to‘lov, oylik to‘lovsiz

ROPTERA sizning serveringizga o‘rnatiladi: barcha modullar, xodimlar soni cheklanmaydi, jarayoningizga moslash, ishga tushirish va o‘qitish. Narx loyiha hajmiga qarab kelishiladi.

TAQQOSLASH

ROP yollash yoki ROPTERA

	ODDIY ROP	ROPTERA
Oylik xarajat	$800–2000 maosh	**$29 dan**
Ishga tushish	Qidirish va o‘rgatish uchun oylar	**1 soat**
Ish vaqti	Ish kunlari, 8 soat	**Har kuni, 24/7**
Har bir qo‘ng‘iroqni tekshirish	Vaqt yetmaydi	**Hammasi tahlil qilinadi**
Hisobot	Qo‘lda, kechikib	**Har kuni avtomatik**
Ketib qolsa	Hammasi qaytadan	**Tizim sizda qoladi**



ASOSCHI

Umidjon Qodirov

ROPTERA va RESTA asoschisi

> “Men nazariya emas, ishlaydigan tizim quraman. Bu biznes egasiga bog‘liq bo‘lmagan, KPI va hisobot orqali boshqariladigan tizim.”

50+
kompaniya bilan ishladim

3x–5x
savdoni oshirdim

120+ va 450+
xodimli jamoalarni boshqardim

7+
yil biznesda tajriba

TAJRIBA MAYDONI

Marketing departamenti rahbari
Ishonch · Do‘konlar tarmog‘i

CEO
Hamroh · Do‘konlar tarmog‘i

CEO
TexnoGrand · Distributsiya kompaniyasi

Bizga ishonch bildirgan kompaniyalar









ROPTERA

BOG‘LANISH

Bepul ko‘rsatuv va 7 kunlik sinov

Qo‘ng‘iroq qiling yoki Telegram’da yozing: dasturni sizning CRM’ingiz misolida ko‘rsatamiz va 1 soatda ulab beramiz.

Har bir lid nazoratda

TELEFON
+998 91 881 55 22

TELEGRAM
@resta_admin

SAYT
roptera.uz

OFIS
Impact Coworking markazi