

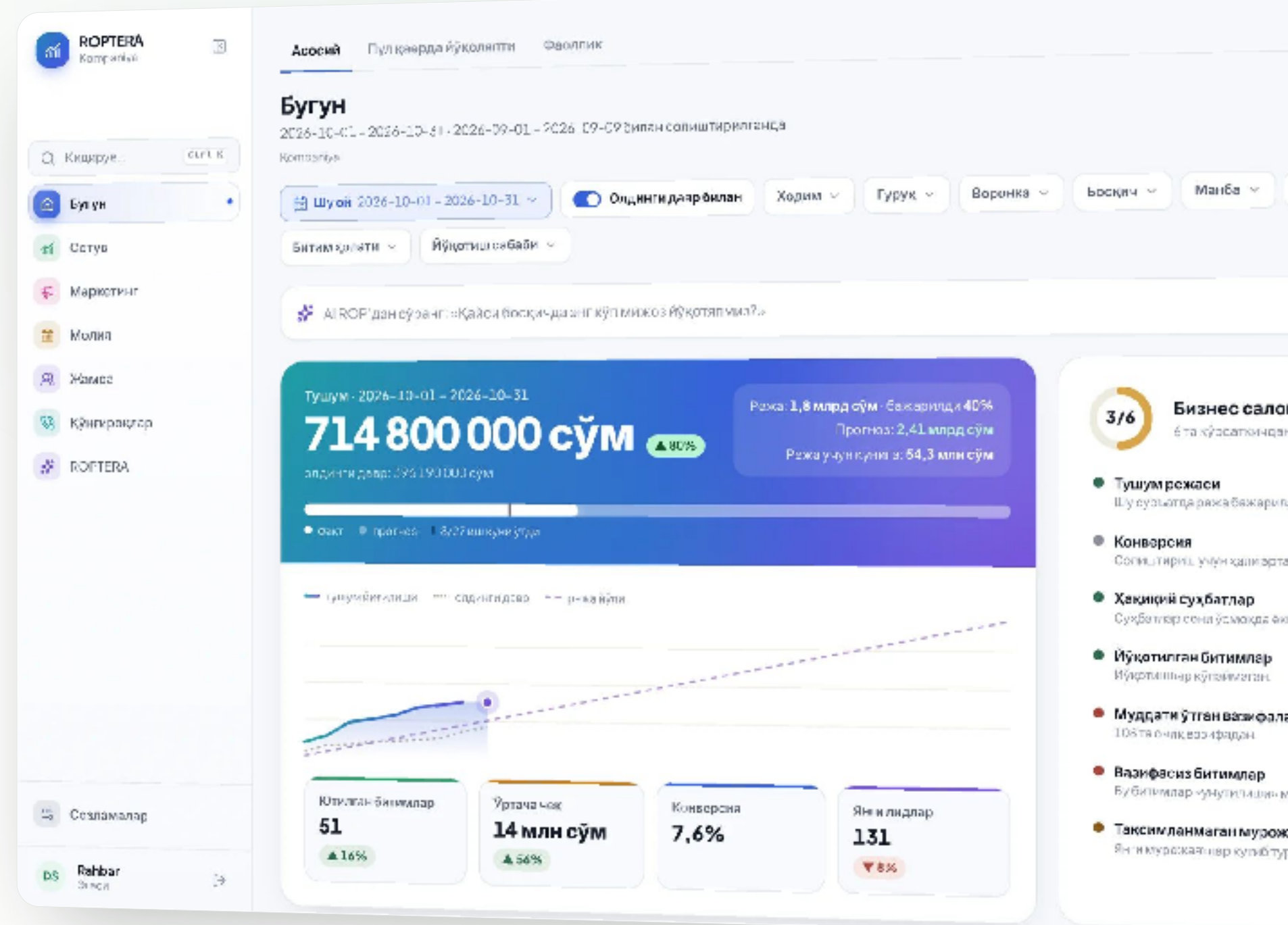


Har bir lid nazoratda

AI sotuv direktori: amoCRM, Kommo va
Bitrix24 bilan ishlaydi

Taqdimot · Dashboardlar bo'yicha batafsil

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



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

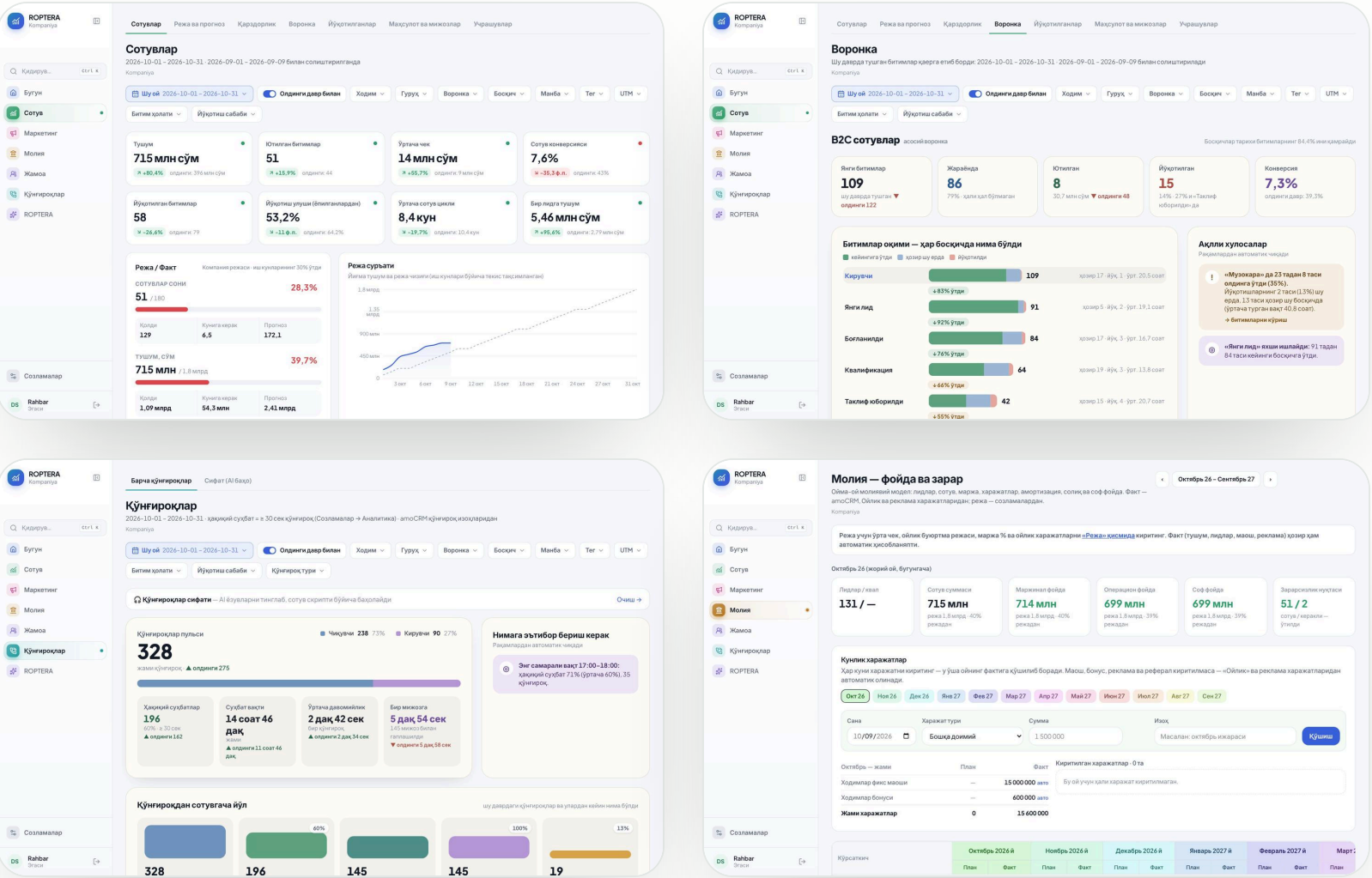
Bir soatda ma'lumotlar yuklanadi, birinchi hisobot tayyor.

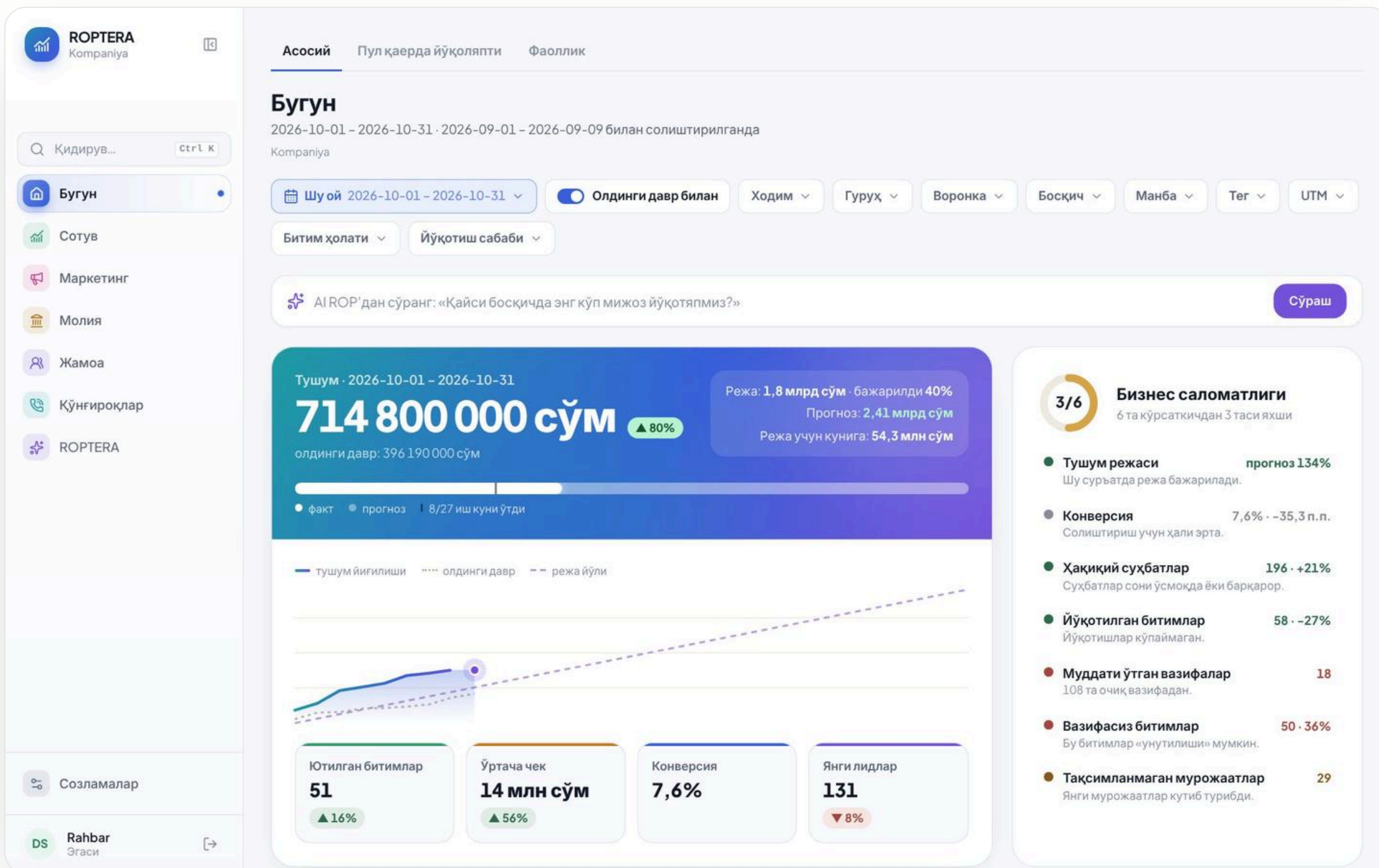
DASTUR ICHIDA

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

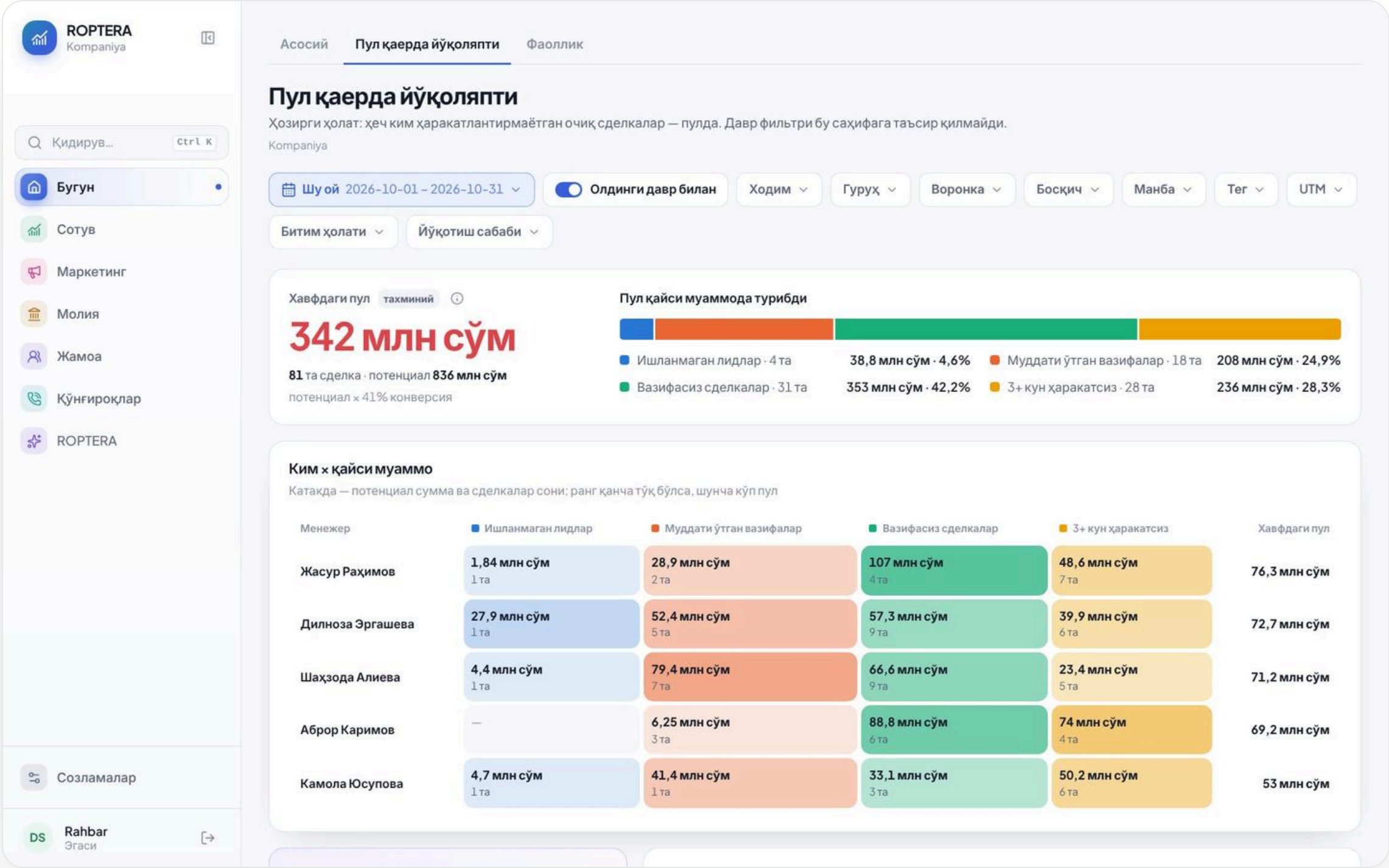
Rahbar ertalab ochadigan birinchi ekran.
Butun oy holati bitta sahifada.

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.

ROPTERA

Kompaniya

Кидирув...

Ctrl K

Бугун

Сотув

Маркетинг

Молия

Жамоа

Қўнғироқлар

ROPTERA

Созламалар

Rahbar

Эгаси

АсосийПул қаерда йўқоляптиФаоллик

Фаоллик

Хар бир ходим нима қилди · 2026-10-01 – 2026-10-31 · атоCRM ҳодисалари, қўнғироқлар, вазифалар ва изоҳлар асосида

Компанија

Шу ой 2026-10-01 – 2026-10-31

Олдинги давр билан

Ходим

Гуруҳ

Воронка

Босқич

Манба

Тег

UTM

Битим ҳолати

Йўқотиш сабаби

ААброр Каримов

Қўнғироқлар	92	Сухбат вақти	4 соат 6 дақ	
Бажарилган вазифалар	32	Муддати ўтган вазифалар		3
Янги битимлар	32	Ютилган битимлар		7
Босқич ўзгаришлари	112	Изоҳлар		0
Мижоз билан алоқалар	124	Тушум	65,2 млн сўм	

ДДилноза Эргашева

Қўнғироқлар	43	Сухбат вақти	1 соат 59 дақ	
Бажарилган вазифалар	30	Муддати ўтган вазифалар		5
Янги битимлар	27	Ютилган битимлар		7
Босқич ўзгаришлари	95	Изоҳлар		0
Мижоз билан алоқалар	73	Тушум	75,4 млн сўм	

ЖЖасур Раҳимов

Қўнғироқлар	54	Сухбат вақти	2 соат 6 дақ	
Бажарилган вазифалар	17	Муддати ўтган вазифалар		2
Янги битимлар	17	Ютилган битимлар		13
Босқич ўзгаришлари	80	Изоҳлар		0
Мижоз билан алоқалар	71	Тушум	219 млн сўм	

ККамола Юсупова

Қўнғироқлар	75	Сухбат вақти	3 соат 28 дақ	
Бажарилган вазифалар	27	Муддати ўтган вазифалар		1
Янги битимлар	22	Ютилган битимлар		16
Босқич ўзгаришлари	101	Изоҳлар		0
Мижоз билан алоқалар	102	Тушум	241 млн сўм	

ШШаҳзода Алиева

Қўнғироқлар	64	Сухбат вақти	3 соат 5 дақ	
Бажарилган вазифалар	39	Муддати ўтган вазифалар		7
Янги битимлар	33	Ютилган битимлар		8
Босқич ўзгаришлари	124	Изоҳлар		0
Мижоз билан алоқалар	103	Тушум	114 млн сўм	

Ходимлар бўйича фаоллик

Исталган устун бўйича саралаш

ХОДИМ	ҚЎНҒИРОҚЛАР	СУХБАТ ВАҚТИ	БАЖАРИЛГАН ВАЗИФА	МУДДАТИ ҲАВЛА

Фаоллик тарихи

Сўнги 120 ҳаракат

09 ОКТ, 2026

01:49Вазифа бажарилди · Буюртма #3466 · Аброр

Sotuvlar

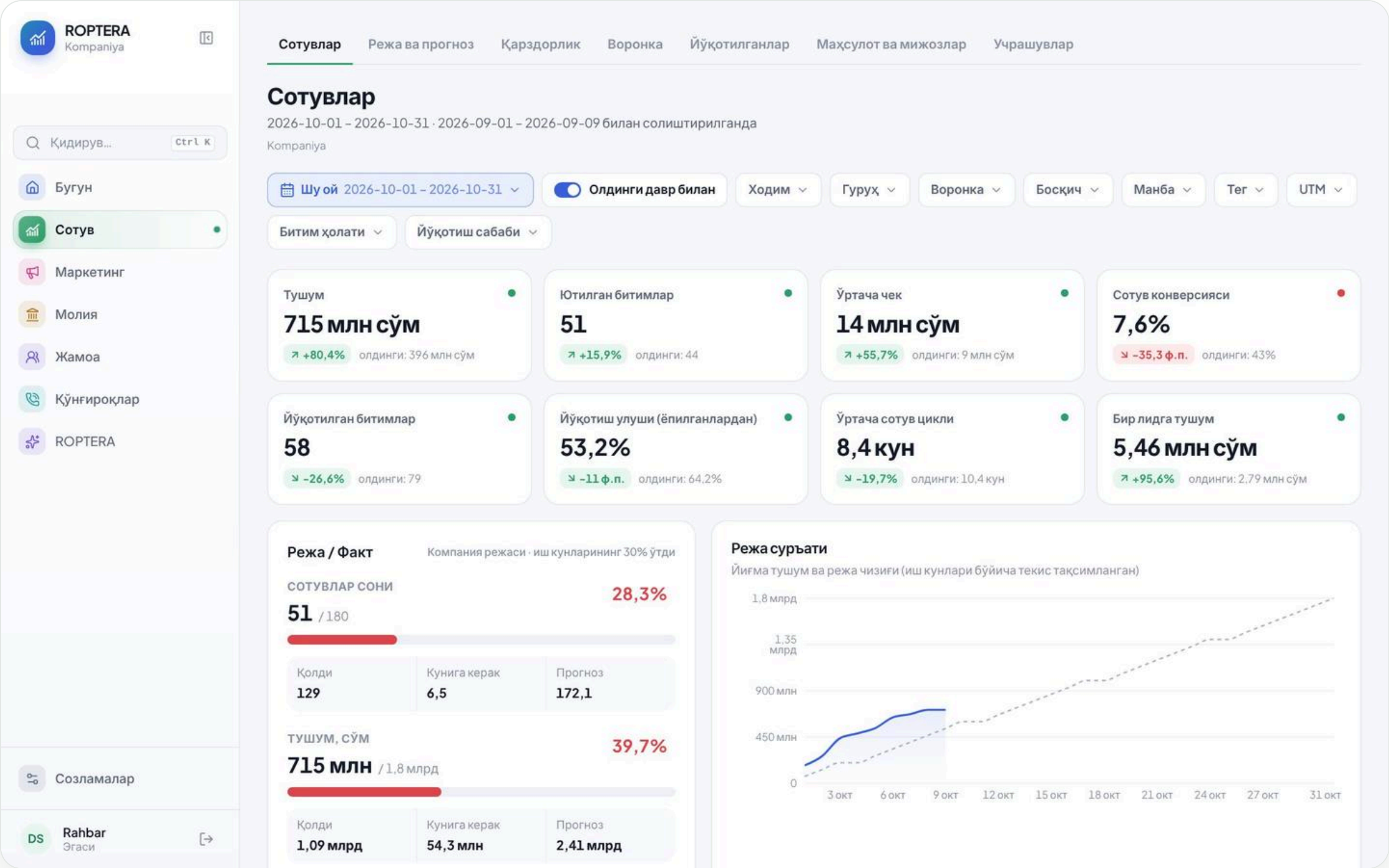
Sotuv bo'limining asosiy raqamlari va reja bajarilishi.

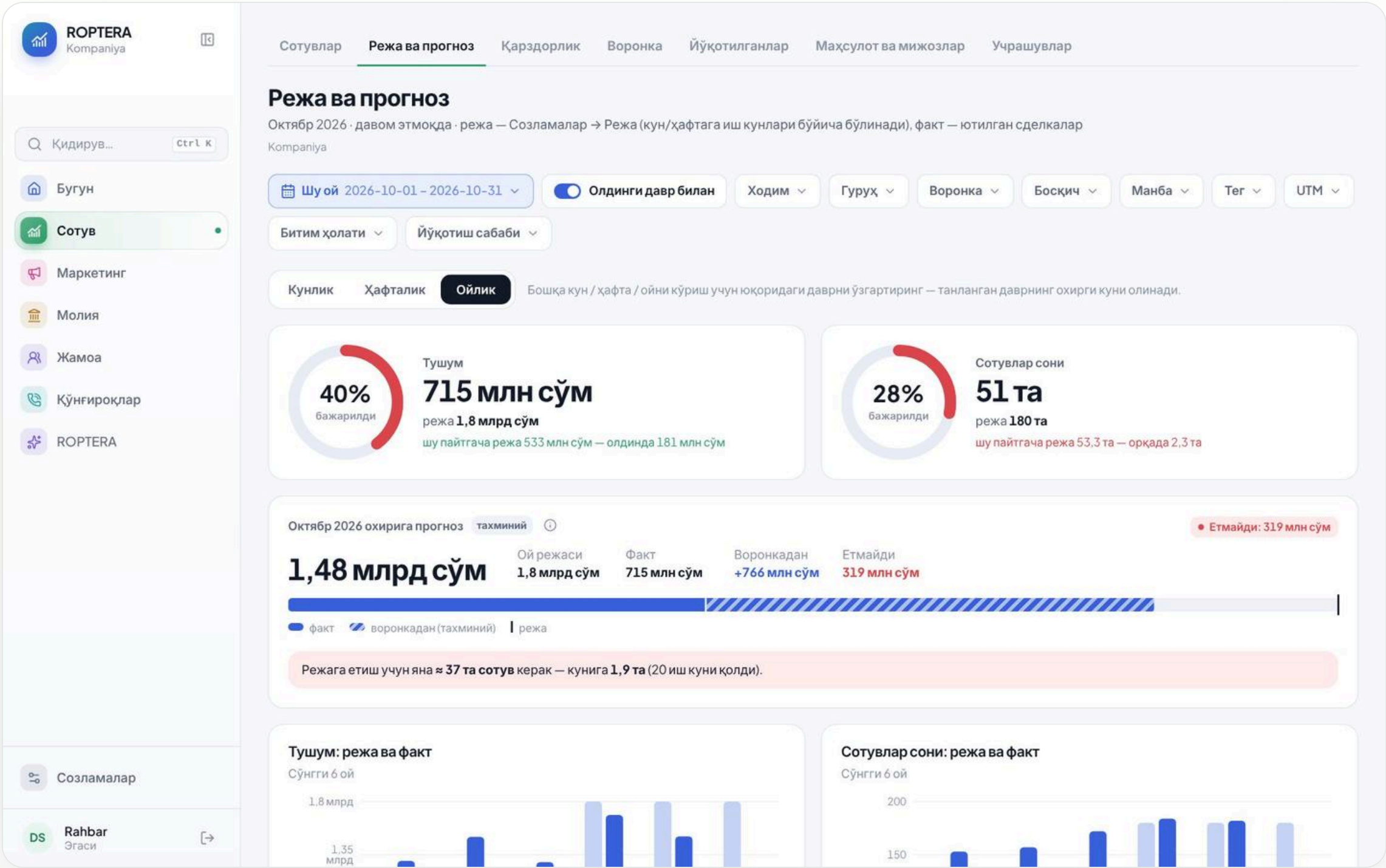
NIMANI KO'RSATADI

- 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.





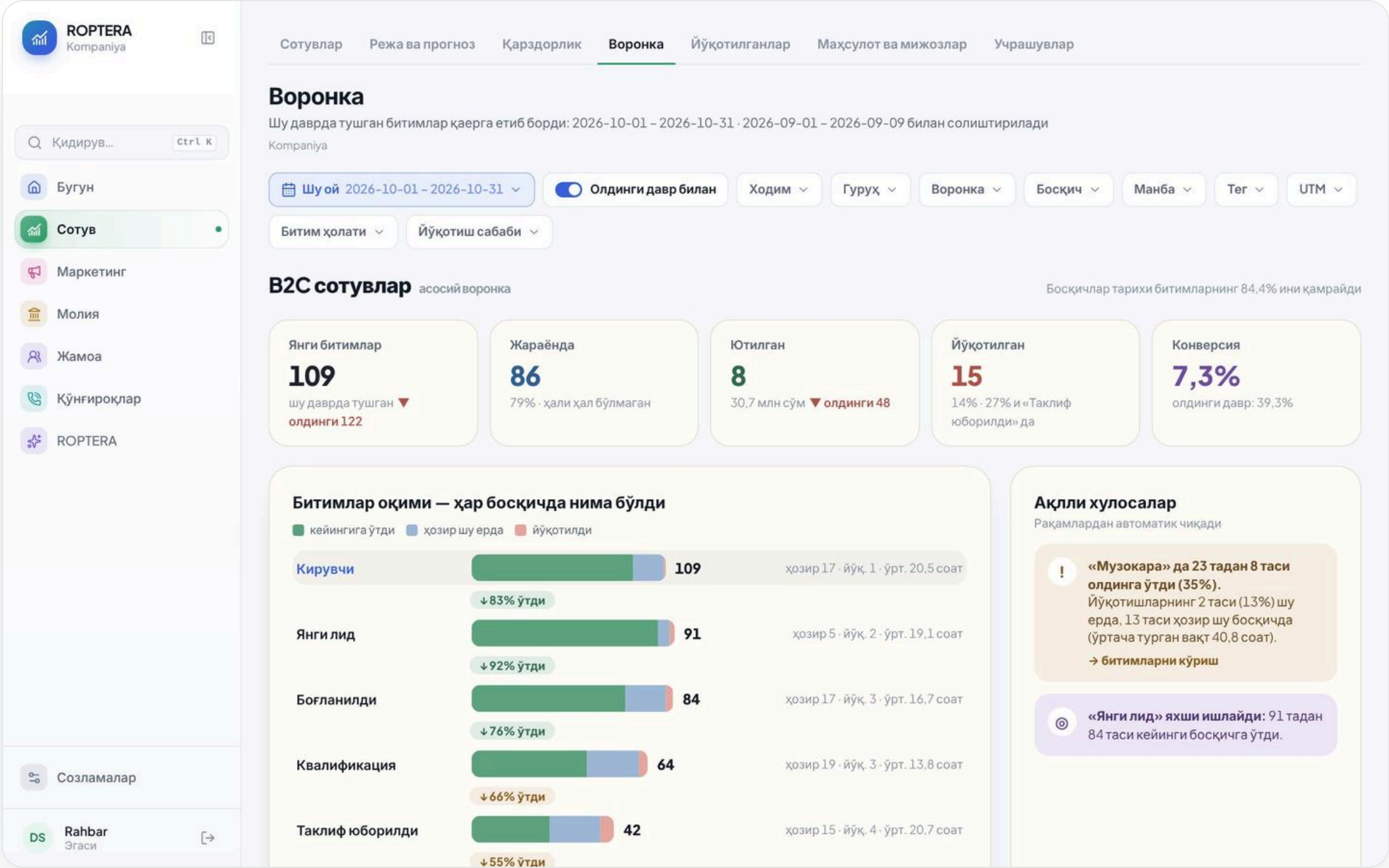
Reja va prognoz

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.



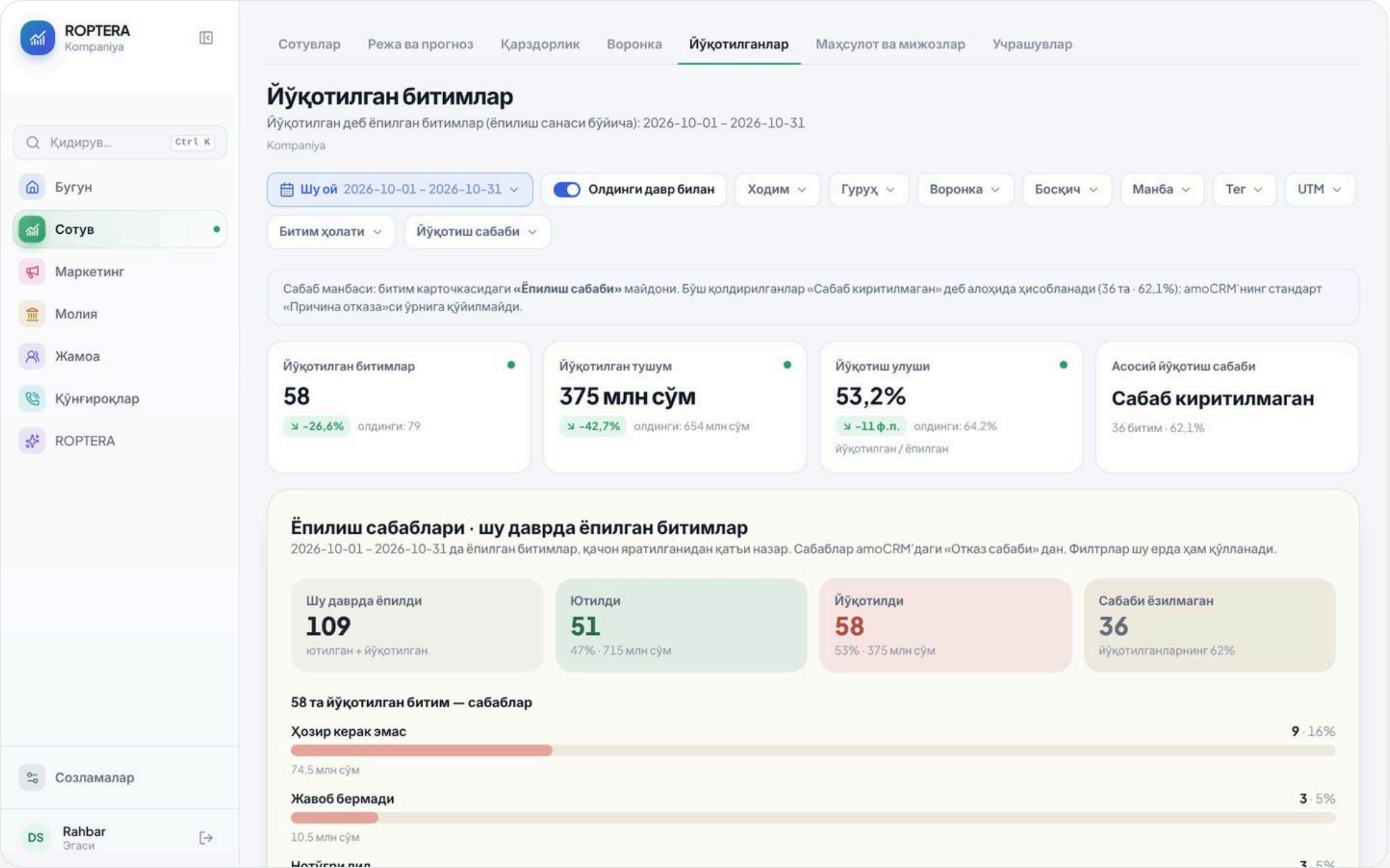
Yo'qotilgan bitimlar

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.



ROPTERA
Kompaniya

Кидирув...
Ctrl K

Бугун

Сотув

Маркетинг

Молия

Жамоа

Қўнғироқлар

ROPTERA

Созламалар

DS
Rahbar
Эгаси

СотувларРежа ва прогнозҚарздорликВоронкаЙўқотилганларМаҳсулот ва мижозларУчрашувлар

Маҳсулот ва мижозлар

Ютилган битимлар (ёпилиш санаси бўйича): 2026-10-01 – 2026-10-31 · 2026-09-01 – 2026-09-09 билан солиштирилади
Kompaniya

Шу ой 2026-10-01 – 2026-10-31

Олдинги давр билан

Ходим

Гуруҳ

Воронка

Босқич

Манба

Тег

UTM

Битим ҳолати

Йўқотиш сабаби

Сотувлар

51

51 мижоз ▲16%

Тушум

715 млн сўм

ютилган битимлар ▲80%

Ўртача чек

14 млн сўм

бир сотув ▲56%

Қайта харидлар

0%

0 та сотув эски мижоздан

Янги мижозлар

51

биринчи марта харид қилди ▲16%

Қайтган мижозлар

0

аввал ҳам харид қилган

ТОП маҳсулотлар

Маҳсулотлар ҳисобланиши учун атоCRM'даги товар майдонини белгиланг: Созламалар → CRM майдонлари → товар ёзиладиган майдон ёнида «Маҳсулот / товар» ни танланг.

Ақлли хулосалар

Рақамлардан автоматик чиқади

Қайта харидлар атиги 0%. Эски мижозларга эслатма ва таклифлар сотувни оширади.

ТОП мижозлар

даврдаги харидлар суммаси бўйича · номни босинг — мижоз карточкиси

#	МИЖОЗ	ХАРИД	ТУШУМ	ЎРТ. ЧЕК	ЖАМИ (УМРБОД)	ОХИРГИ ХАРИД	МАСЪУЛ
1	Отабек F. янги +998905588262	1	49 млн сўм	49 млн сўм	1 та · 49 млн сўм	03 окт, 2026	Камола Юсупова
	Мадина Н. янги						

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 aqlii tavsiyalar

NATIJA
Qaysi mahsulot va qaysi mijozga ko'proq e'tibor berishni bilasiz.

ROPTERA · Har bir lid nazoratda

+998 91 881 55 22 · @resta_admin

12 / 29

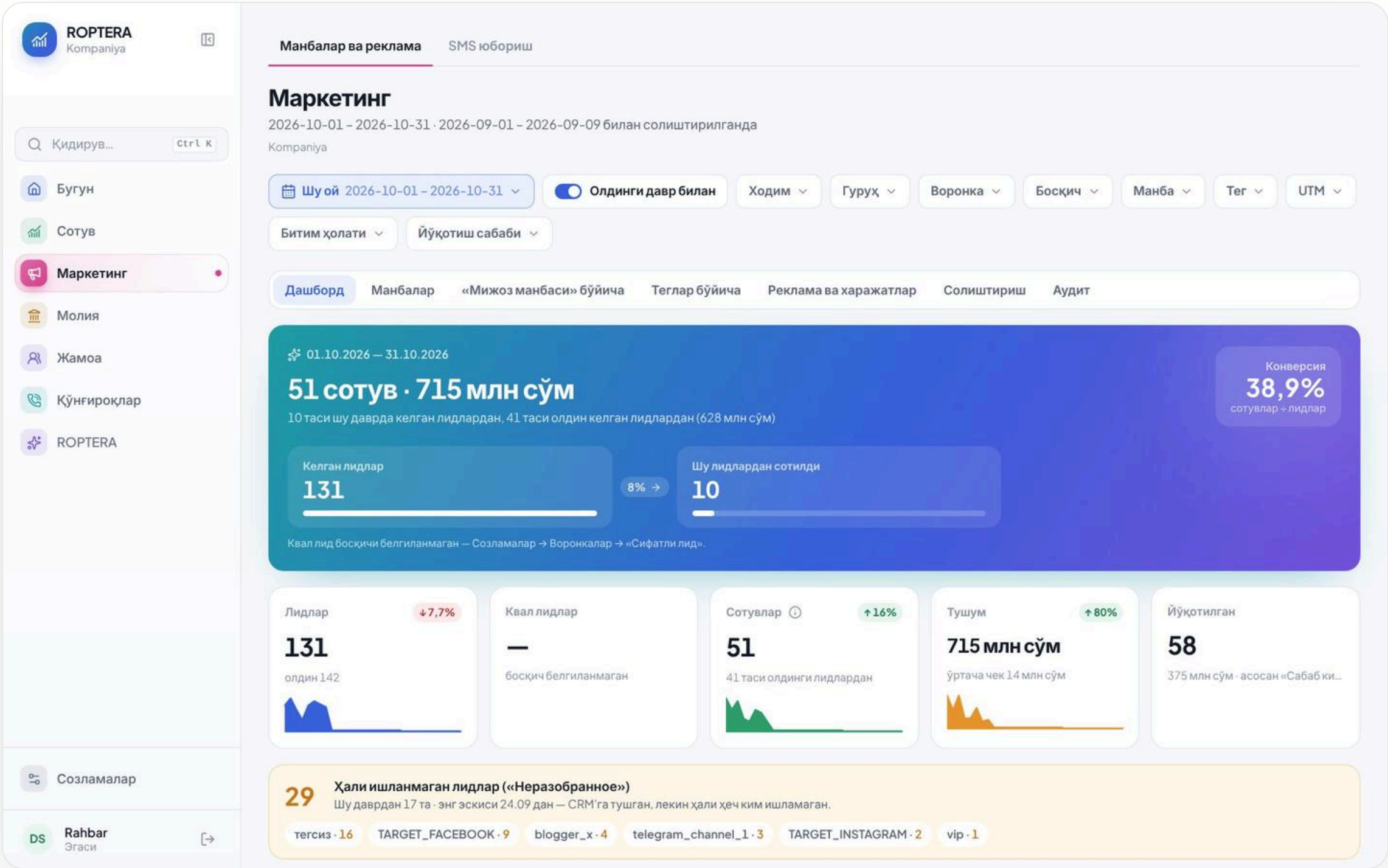
Marketing: manbalar va reklama

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.



ROPTERA
Kompaniya

Кидирув...
Ctrl K

Бугун

Сотув

Маркетинг

Молия

Жамоа

Қўнғироқлар

ROPTERA

Созламалар

DS
Rahbar
Эгаси

Молия — фойда ва зарар

Ойма-ой молиявий модел: лидлар, сотув, маржа, харажатлар, амортизация, солиқ ва соф фойда. Факт — атоCRM, Ойлик ва реклама харажатларидан; режа — созламалардан.

Компания

Октябрь 26 – Сентябрь 27

Режа учун ўрта чек, ойлик буюртма режаси, маржа % ва ойлик харажатларни «Режа» қисмида киритинг. Факт (тушум, лидлар, маош, реклама) ҳозир ҳам автоматик ҳисобланапти.

Октябрь 26 (жорий ой, бугунгача)

Лидлар / квал
131 / —

Сотув суммаси
715 млн
режа 1,8 млрд · 40%
режадан

Маржинал фойда
714 млн
режа 1,8 млрд · 40%
режадан

Операцион фойда
699 млн
режа 1,8 млрд · 39%
режадан

Соф фойда
699 млн
режа 1,8 млрд · 39%
режадан

Зарарсизлик нуқтаси
51 / 2
сотув / керакли —
ўтилди

Кунлик харажатлар

Хар куни харажатни киритинг — у ўша ойнинг фактига қўшилиб боради. Маош, бонус, реклама ва реферал киритилмаса — «Ойлик» ва реклама харажатларидан автоматик олинади.

Окт 26Ноя 26Дек 26Янв 27Фев 27Мар 27Апр 27Май 27Июн 27Июл 27Авг 27Сен 27

Сана
10/09/2026

Харажат тури
Бошқа доимий

Сумма
1 500 000

Изоҳ
Масалан: октябрь ижараси

Қўшиш

Октябрь — жами

План

Факт

Киритилган харажатлар · 0 та

Ходимлар фикс маоши—15 000 000авто

Ходимлар бонуси—600 000авто

Жами харажатлар015 600 000

Бу ой учун ҳали харажат киритилмаган.

Кўрсаткич

Октябрь 2026 й

Ноябрь 2026 й

Декабрь 2026 й

Январь 2027 й

Февраль 2027 й

Март 2027 й

План

Факт

План

Факт

План

Факт

План

Факт

План

Факт

План

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

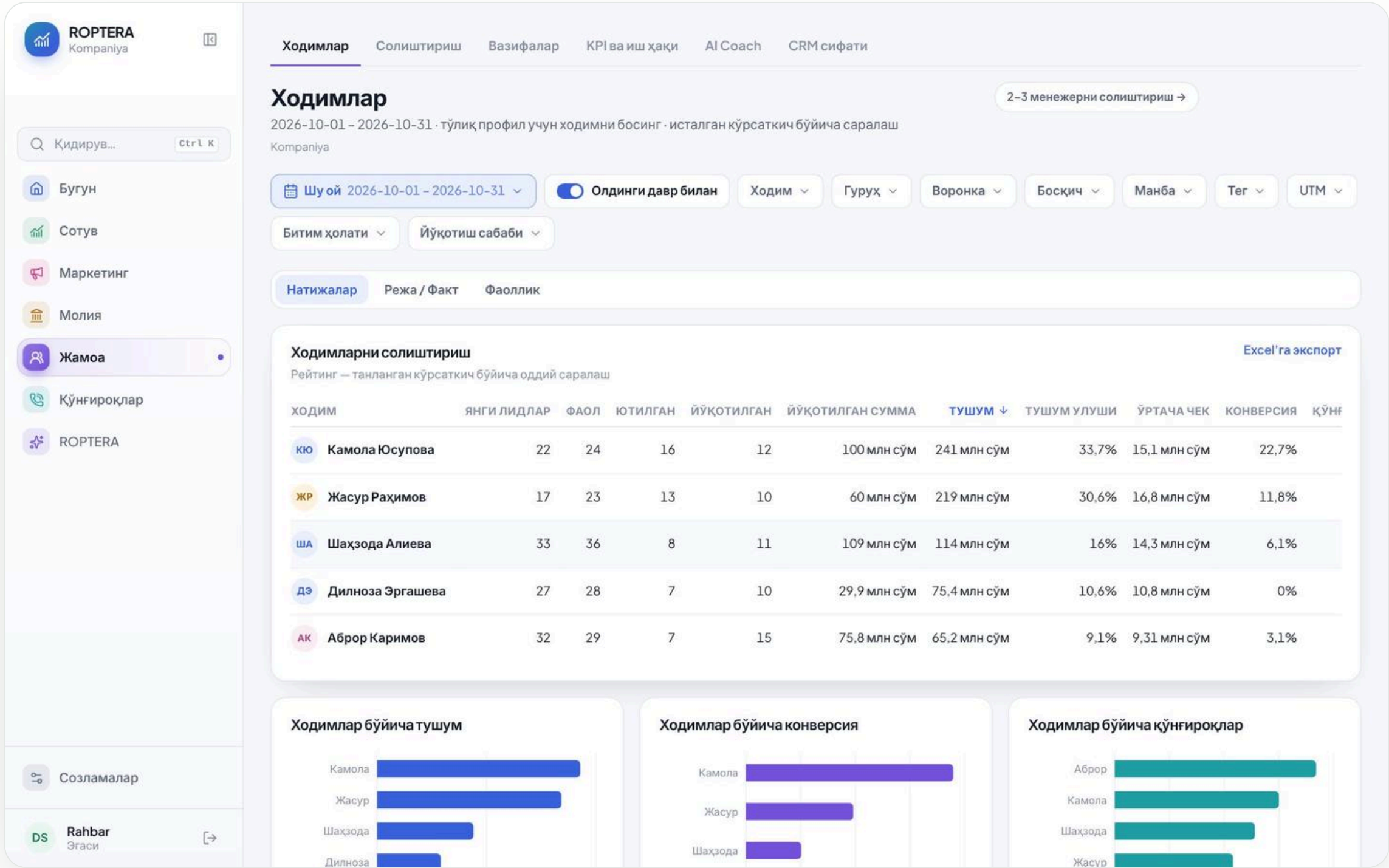
NATIJA

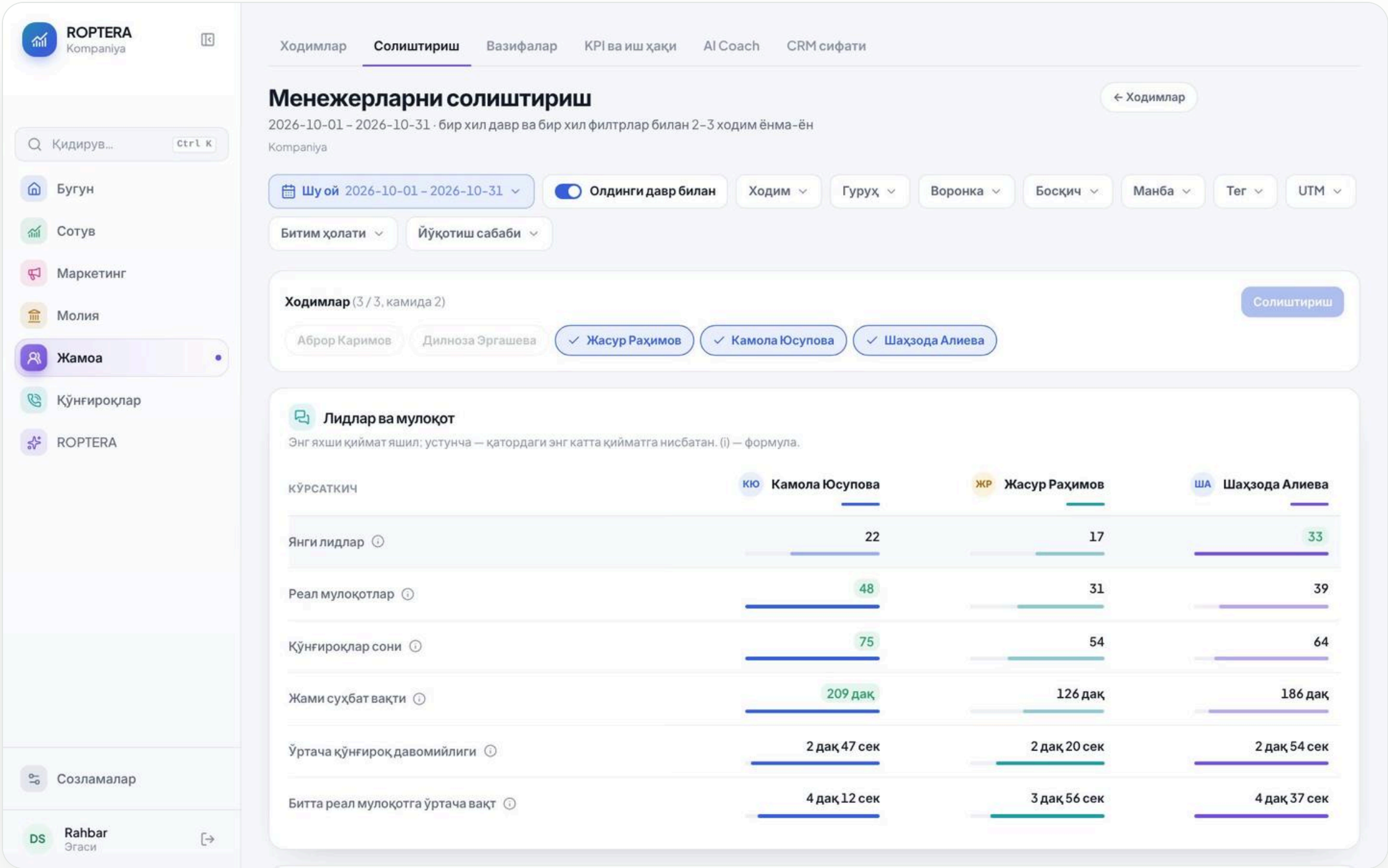
Kompaniya haqiqatda qancha ishlab topayotganini har oy bilasiz.

ROPTERA · Har bir lid nazoratda

+998 91 881 55 22 · @resta_admin

14 / 29





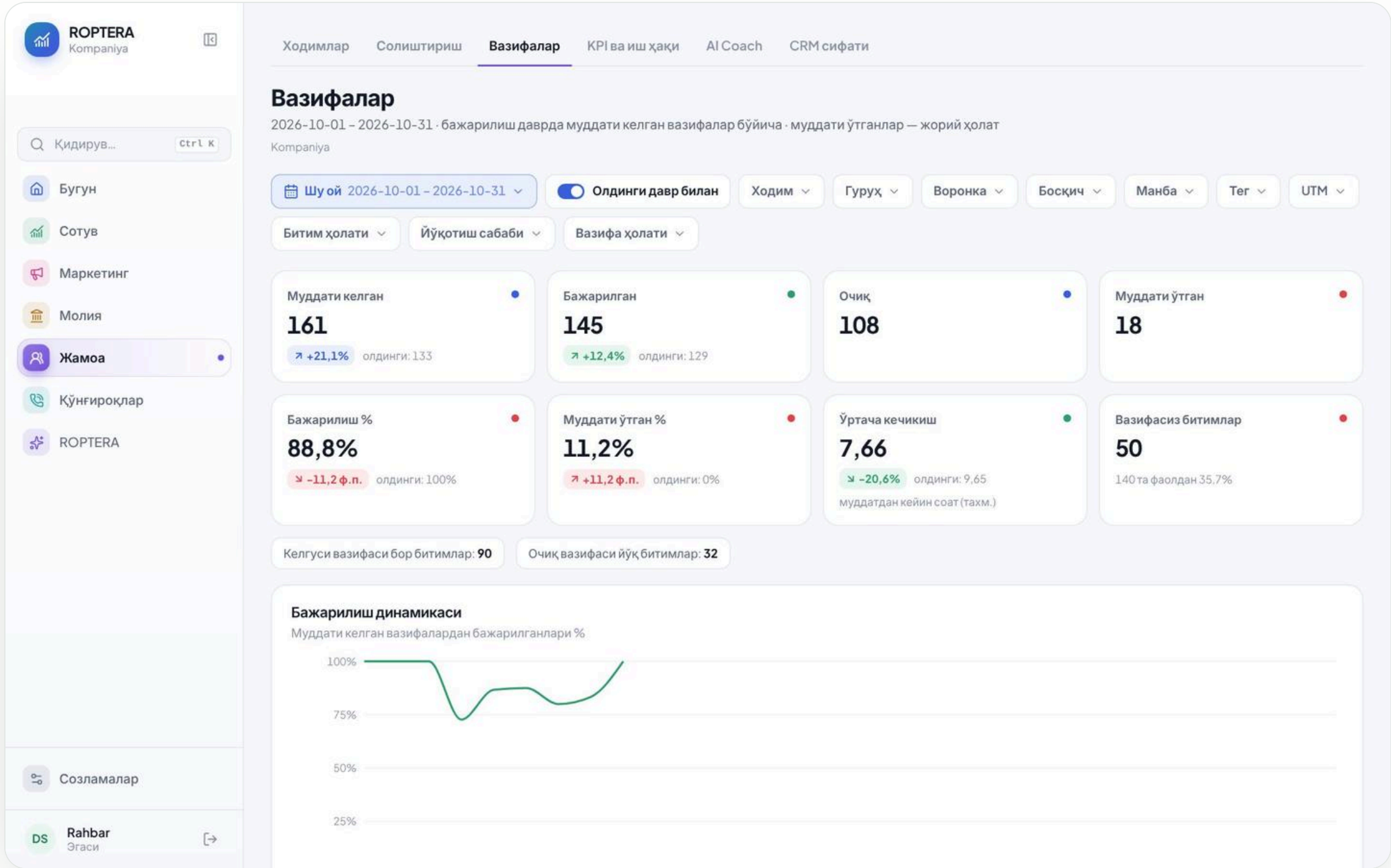
Menejerlarni solishtirish

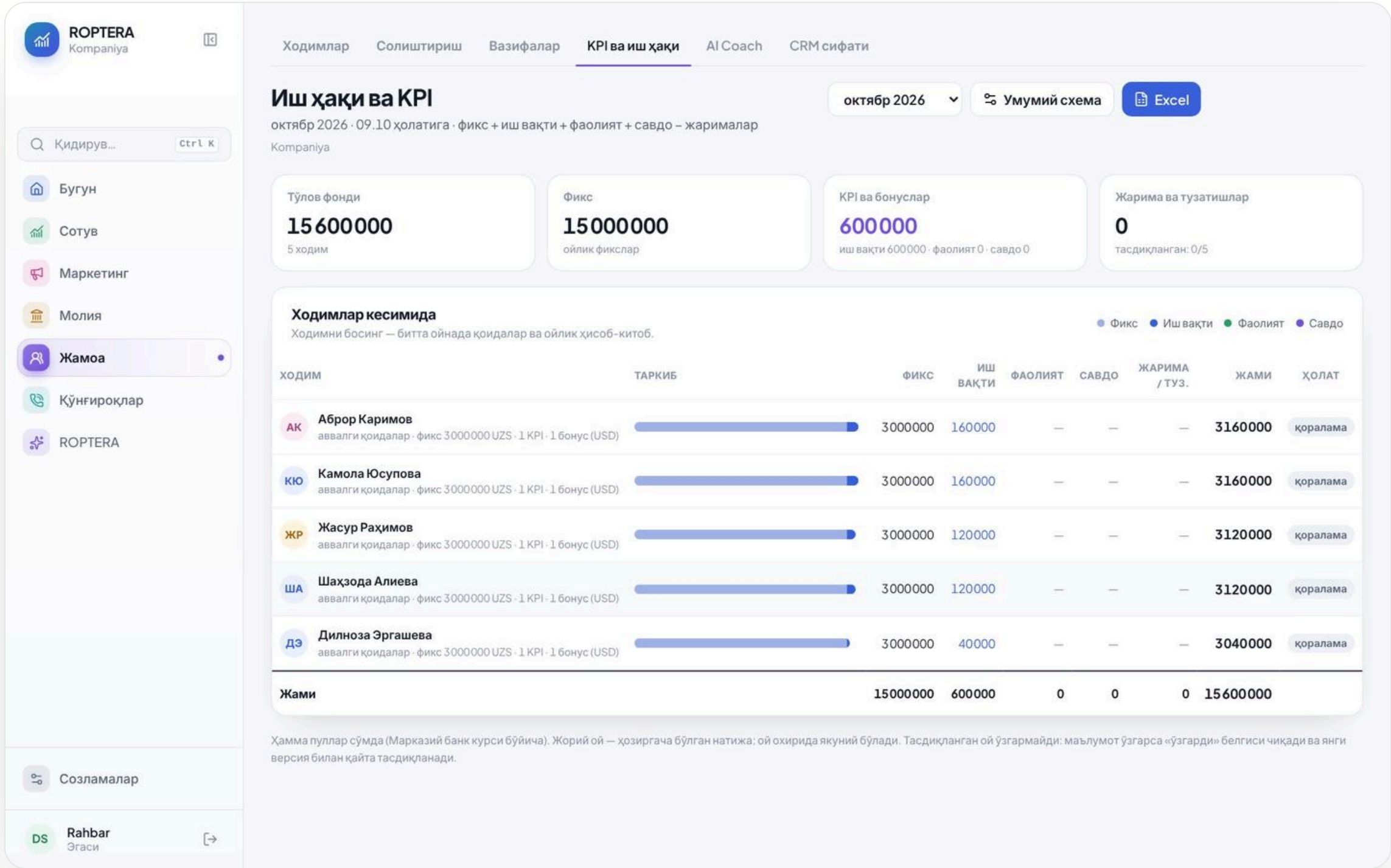
2–3 menejerni bir xil davr va filtrlar bilan yonma-yon qo'yish.

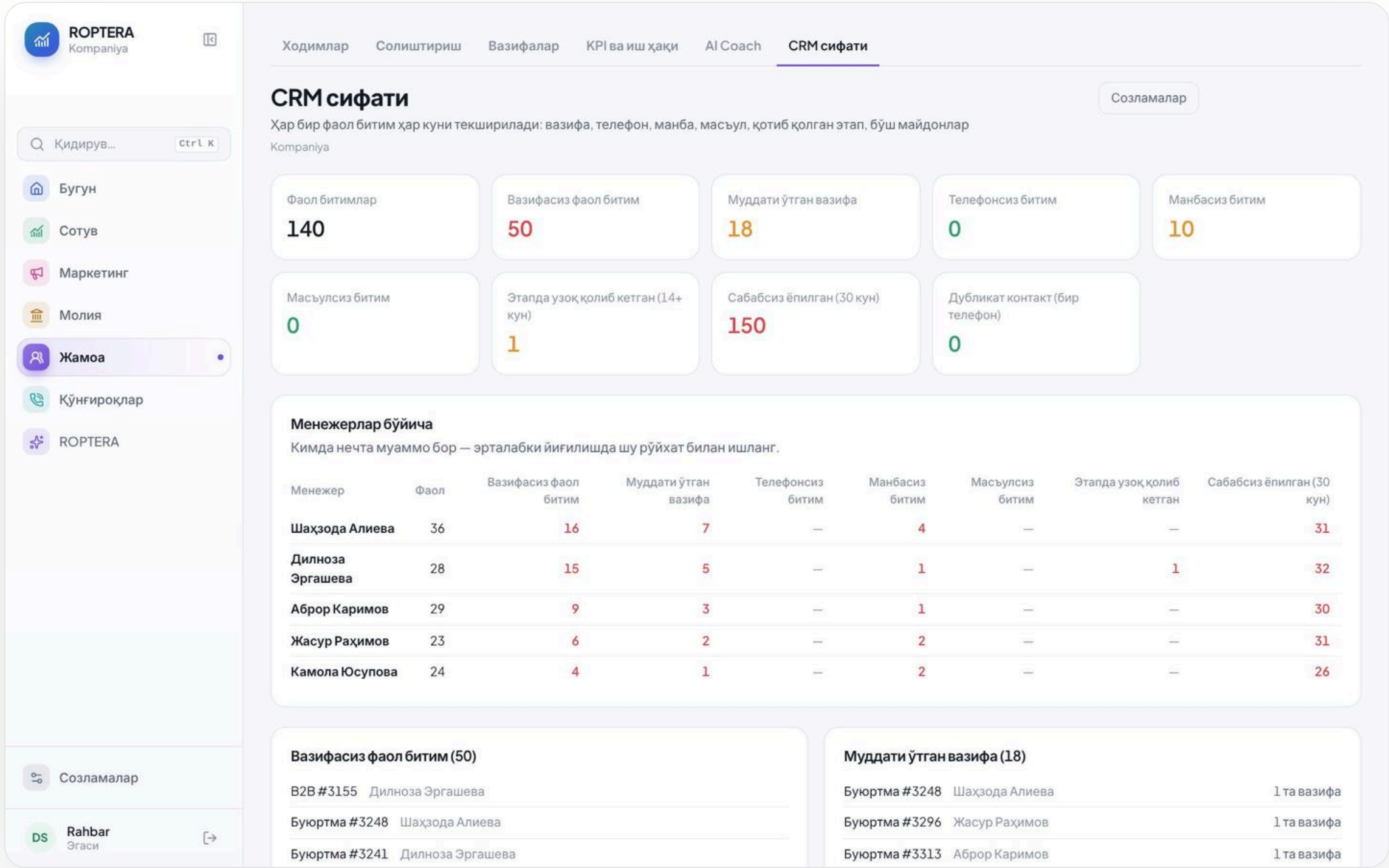
NIMANI KO'RSATADI

- 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.







CRM sifati

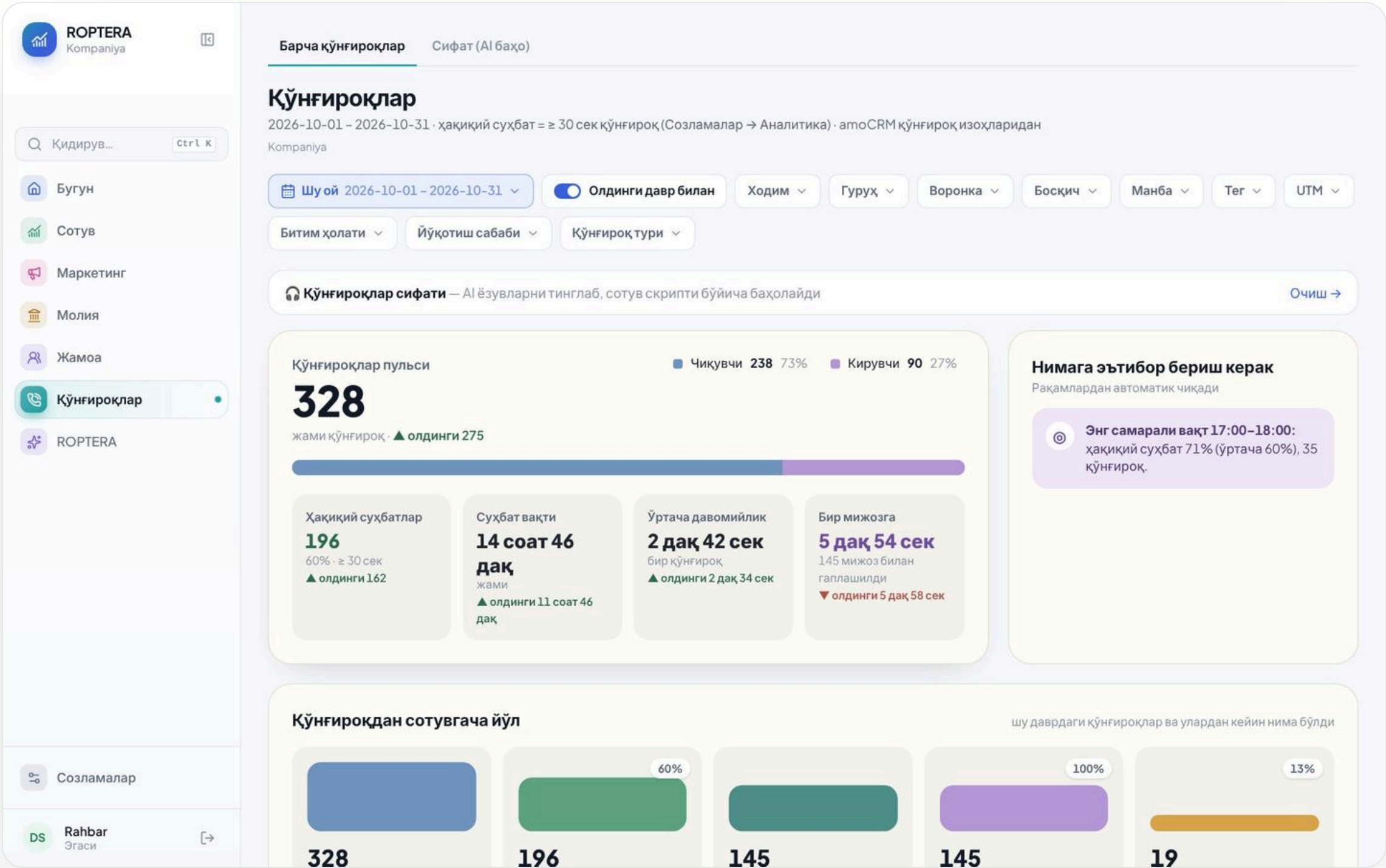
Har kuni CRM tekshiriladi: nimalar to'ldirilmagan.

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.



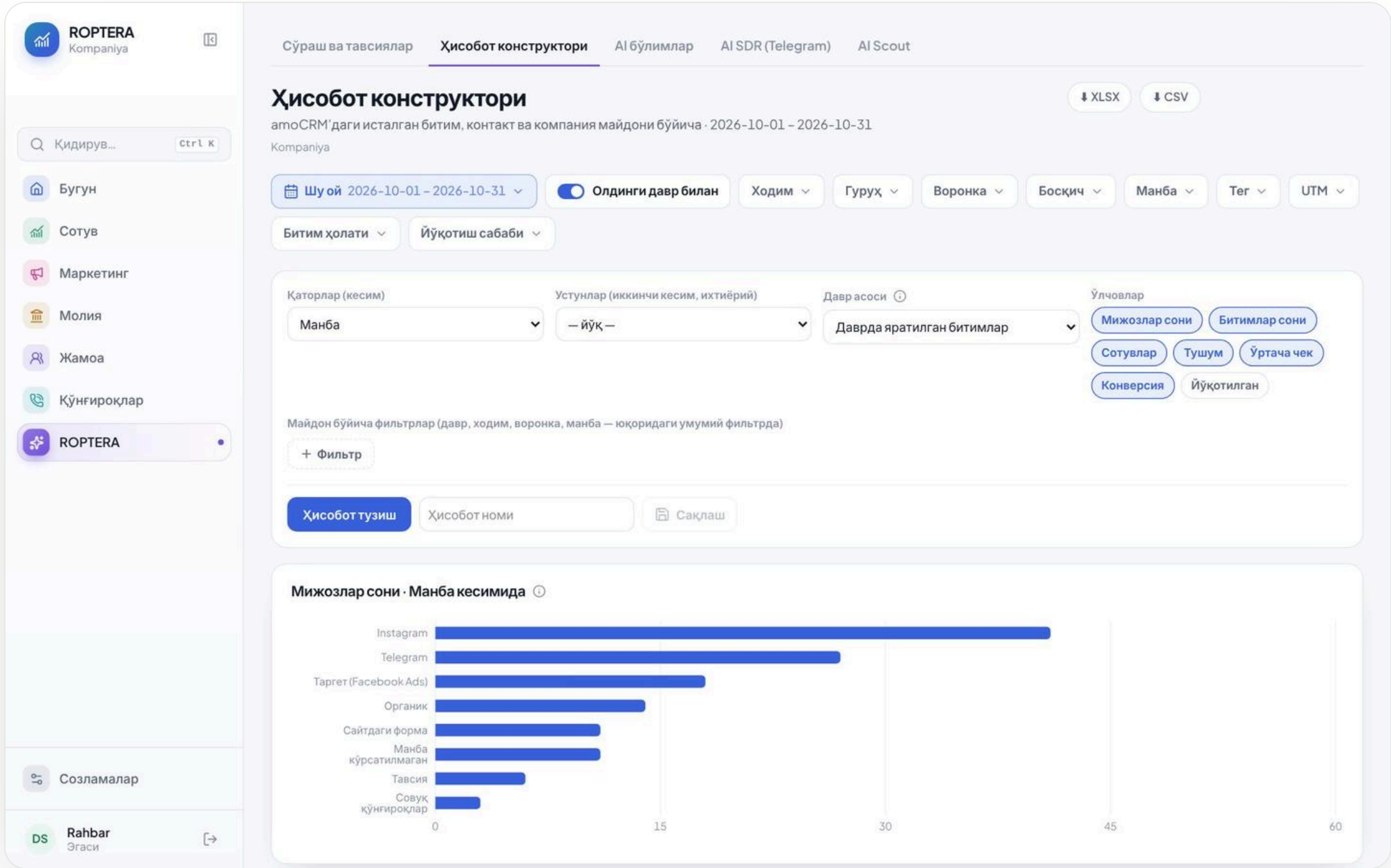
Qo'ng'iroqlar

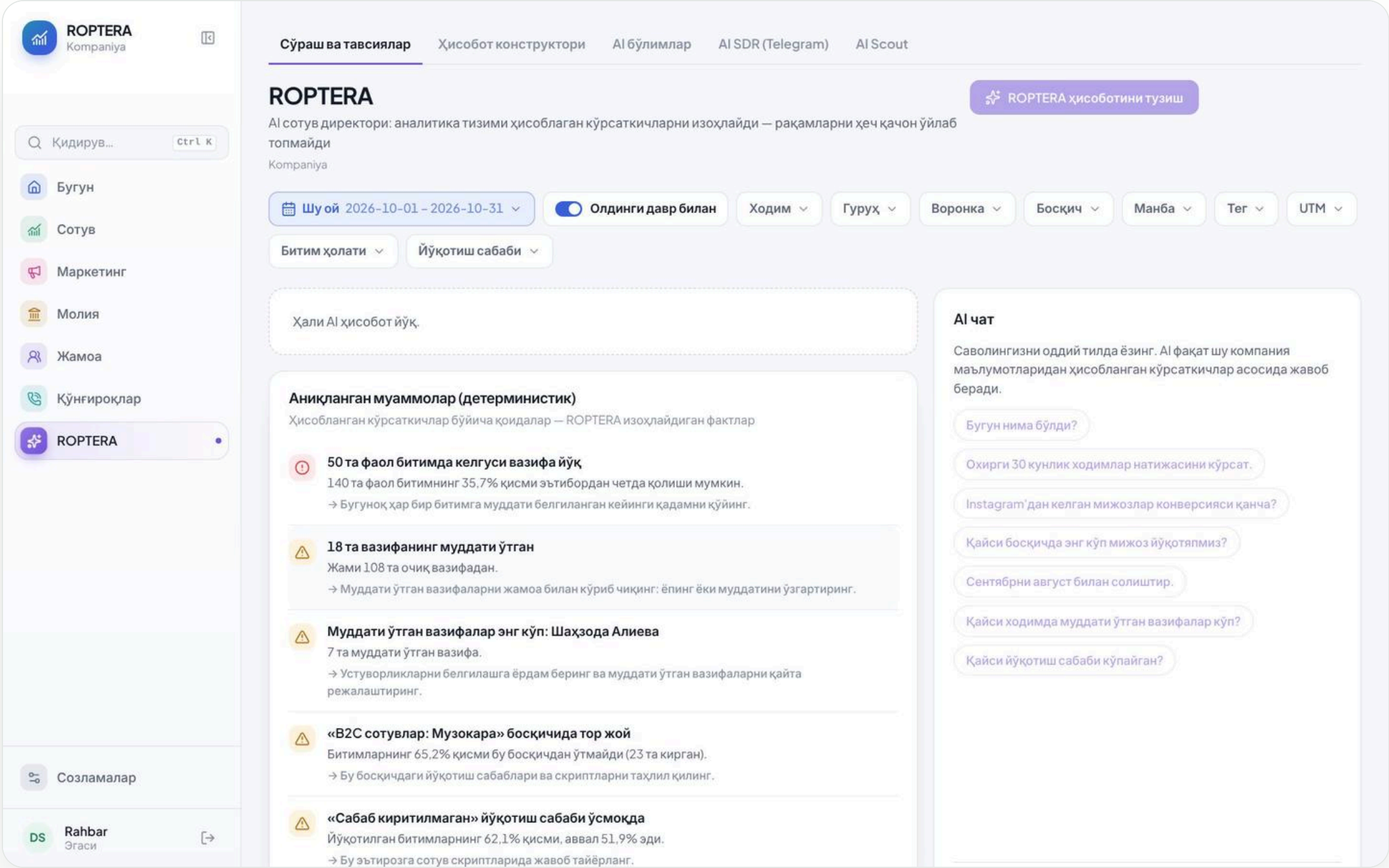
Barcha kiruvchi va chiquvchi qo'ng'iroqlar tahlili.

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.





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.

Meta target

Facebook va Instagram reklamasi: xarajat, lid, sotuv bitta joyda.

Reklama → pul

Har bir reklama so'mi: xarajat → lid → real muloqot → sotuv.

SMS yuborish

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

AI Coach

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

AI SDR (Telegram)

Telegram Business'dagi mijoz yozishmalari: AI javob beradi va uchrashuv belgilaydi.

AI Scout

Ochiq manbalardan mos kompaniyalarni topadi va baholaydi.

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



ROPTERA
Bugun, 19:00

Sotuv	714 800 000 ▲ 16%
Konversiya	7,6% ▲ 0,4
Javobsiz lidlar	12 ▼

✦ 3 ta bitim narx sababli yo'qotildi. Dilnoza bugun 12 ta qo'ng'iroqqa javob bermadi.

NARXLAR

Faqat kerakli modullar uchun to'laysiz

Sotuv

\$49 oyiga

Sotuvlar, voronka, reja va prognoz, qarzдорlik, xodimlar, vazifalar, AI SDR, AI Scout

Marketing

\$39 oyiga

Manbalar, Meta target, reklama
→ pul, 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.

ROP yollash yoki ROPTERA

	ODDIY ROP	ROPTERA
Oylik xarajat	\$800–2000 maosh	\$29 dan
Ishga tushish	Qidirish va oʻrgatish uchun oylar	1 soat
Ish vaqti	Ish kunlari, 8 soat	Har kuni, 24/7
Har bir qoʻngʻiroqni tekshirish	Vaqt yetmaydi	Hammasi tahlil qilinadi
Hisobot	Qoʻlda, 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

TAJIRIBA MAYDONI



**Marketing
departamenti rahbari**

Ishonch · Do’konlar tarmog’i



CEO

Hamroh · Do’konlar tarmog’i



CEO

TexnoGrand · Distributsiya kompaniyasi

Bizga ishonch bildirgan kompaniyalar





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