

STRATEJİ BİZNES PLAN

GPT.AZ Video+Ekosistem — AI Video və Biznes Xidmətləri

Süni intellekt əsaslı video istehsalı və biznes sənədləri ekosistemi • İlkin bazar Azərbaycan; məhsul dilləri Azərbaycan, rus və ingilis; beynəlxalq genişlənmə plan mərhələsindədir

- 36 aylıq maliyyə modeli
- Risk və icra xəritəsi
- GPT.AZ Ideal+ Standard

Biznes plan

Şirkətin strategiyası, bazarı, əməliyyat modeli, maliyyəsi və icra yol xəritəsi.

01

İcraçı Xülasə

GPT.AZ Video+Ekosistem, Azərbaycan dilində rəqəmsal məhsul istehsalını əlçatan edən, süni intellekt əsaslı video və biznes sənədləri ekosistemidir. Platforma kiçik bizneslərə, kontent yaradıcılarına və sahibkarlara mürəkkəb istehsal zəncirlərini vahid hesabdən idarə etmək imkanı verir. Hazırda canlı məhsul, işlək ödəniş sistemi və ilkin istifadəçi layihələri mövcuddur.

Maliyyə modeli 36 aylıq planlaşdırma üföqü üçün hazırlanmışdır və 28-ci ayda əməliyyat zərərsizliyinə (break-even) çatmağı hədəfləyir. Tələb olunan 120,000 AZN investisiya məhsulun etibarlılığının artırılmasına, satış sınaqlarına və əməliyyatların genişləndirilməsinə yönəldiləcək. Lakin, bu vəsaitin tam ayrılması 90 günlük ilkin bazar validasiyası mərhələsinin uğurla tamamlanmasından asılıdır.

Rəhbərlik komandası, beynəlxalq genişlənmədən əvvəl Azərbaycan bazarında məhsul-bazar uyğunluğunu (PMF) və təkrar alış modelini sübut etməyi əsas strategiya kimi qəbul etmişdir. Bütün təqdim edilən satış və artım rəqəmləri hazırda plan fərziyyələridir və ölçüləcəkdir.

- Məqsəd: 12 ayda video istehsal axınının etibarlılığını və ödəniş konversiyasını ölçmək; 24 ayda təkrar alış modelini sübut etmək.
- Maliyyələşmə Tələbi: 120,000 AZN (Mərhələli ayrılma şərti ilə).
- Gözlənilən Nəticə (36 ay): 419,108.81 AZN ümumi dövriyyə və 115,841.86 AZN xalis mənfəət (Fərziyyə əsasında).
- Qərar Tələbi: 90 günlük analitika və müştəri mü sahibələri mərhələsini təsdiqləmək, nəticələrə əsasən tam maliyyələşməni komitəyə çıxarmaq.

02

Şirkət Profili və Baxış

GPT.AZ, hüquqi olaraq 'ORİJİNAL AZ' MMC (VÖEN: 3105493771) tərəfindən idarə olunan rəqəmsal brenddir. Şirkət, Azərbaycan dilində rəqəmsal məhsul istehsalını avtomatlaşdıran etibarlı yerli AI platformasına çevrilməyi hədəfləyir. Hazırda məhsul canlıdır, ictimai oferta, məxfilik siyasəti və Epoint üzərindən ödəniş integrasiyası təmin edilmişdir.

Şirkətin baxışı, istifadəçilərin fərqli alətlər arasında vaxt itirməsinin qarşısını alaraq, həm video, həm də mürəkkəb biznes sənədlərini eyni ekosistemdə yaratmaqdır. Beynəlxalq bazarlara (ingilis və rus dillərində) çıxış yalnız yerli bazarda məhsul-bazar uyğunluğu və texniki dəstək qabiliyyəti tam sübut edildikdən sonra həyata keçiriləcəkdir.

- Hüquqi Şəxs: 'ORİJİNAL AZ' MMC, VÖEN 3105493771.
- Mövcud Vəziyyət: Canlı platforma, 4 ictimai video nümunəsi, sistemdə 29 layihə qeydi (testlər daxil olmaqla).
- Strateji Yanaşma: Yerli bazarda tam sübut olunmadan qlobal miqyaslanmaya getməmək.
- Mənbələr: <https://gpt.az/about/>, <https://gpt.az/company-details/>

Problem və Təklif Edilən Həll

Kiçik bizneslər, agentliklər və kontent yaradıcıları peşəkar video hazırlamaq üçün ssenari, vizual, diktor, musiqi, altyazı və montajı fərqli platformalarda idarə etmək məcburiyyətindədirlər. Azərbaycan dilində keyfiyyətli iş axını, yerli ödəniş sistemləri və aşağı giriş qiyməti məhduddur. Eyni zamanda, biznes planı, tender və grant sənədlərinin hazırlanması ağır əl əməyi, strukturlaşdırma və maliyyə ardıcılığının yoxlanılmasını tələb edir.

GPT.AZ bu problemləri bir hesabda iki əlaqəli məhsul xətti ilə həll edir. Video Studio, mövzu və ya mətndən başlayaraq 7 addımlı idarə olunan proseslə (səhnə, vizual, səs, musiqi, altyazı, loqo, render) tam istehsal zəncirini təqdim edir. Biznes sənədləri xidməti isə əsas sənədin generasiyasını və ayrıca sərt komitə rəyini təmin edərək, istifadəçiyə hər mərhələni redaktə etmək imkanı verir.

- Problem 1: Video istehsalında fraqmentasiya və Azərbaycan dilində AI alətlərinin çatışmazlığı.
- Problem 2: Biznes sənədlərinin hazırlanmasında yüksək xərc və əl əməyi asılılığı.
- Həll 1: 3 dildə, 5 formatda (TikTok, Reels, IG Feed, FB, YT) işləyən vahid AI video istehsalı axını.
- Həll 2: Əsas sənəd və komitə rəyinin ayrılması prinsipi ilə işləyən, PDF/DOCX formatında biznes sənədləri generatoru.

Bazar Analizi

İlkin hədəf bazar Azərbaycandır. Platforma Azərbaycan, rus və ingilis dillərini dəstəkləyir. Video və sənəd xidmətlərinə tələb hipotezi canlı məhsul və mövcud layihə istifadəsi ilə ilkin səviyyədə görünə bilər, hazırda TAM (Ümumi Ünvanlı Bilən Bazar), SAM (Xidmət Edilə Bilən Bazar) və SOM (Əldə Edilə Bilən Bazar) rəqəmləri ölçülməmişdir. Bu rəqəmlər plan fərziyyəsi olaraq qəbul edilir və 90 günlük ölçmə mərhələsində dəqiqləşdiriləcəkdir.

Bazarın segmentasiyası məhsulun istifadəsi, açıq rəqib kateqoriyaları və GPT.AZ-ın mövcud qiymət quruluşuna əsaslanır. Beynəlxalq genişlənmə planı çərçivəsində tənzimləmə, vergi, ödəniş, məxfilik və mədəni lokallaşdırma məsələləri gələcək pilot layihələrin əsasını təşkil edəcəkdir.

- İlkin Bazar: Azərbaycan (Yerli ödəniş və dil üstünlüyü ilə).
- Gələcək Bazar: İngilis interfeysi ilə seçilmiş xarici bazar pilotu (36-cı ay hədəfi).
- Validasiya Tələbi (Fərziyyə): TAM/SAM/SOM, ödənişli müştəri sayı və gəlir məlumatları 90 günlük planda ölçülməlidir.
- Mənbə: <https://gpt.az/ecosystem/>

Hədəf Müştəri Seqmentləri

GPT.AZ-ın əsas müştəri bazası iki əsas qrupa bölünür. Birinci qrup, sosial media üçün müntəzəm video kontentə ehtiyacı olan mikro və kiçik bizneslər, marketing mütəxəssisləri, agentliklər və fərdi kontent yaradıcılarıdır. Bu seqment üçün sürət, aşağı giriş qiyməti və çoxformatlı çıxış (9:16, 16:9, 1:1, 4:5) həlledici amillərdir.

İkinci qrup isə biznes planı, qrant, tender və KOBİA sənədləri hazırlayan sahibkarlar və startaplardır. Bu qrup üçün sənədin strukturu, maliyyə məntiqi və komitə rəyi formatında əlavə yoxlama xidməti əsas dəyər təklifidir. Beynəlxalq müştəri seqmenti yalnız sonrakı mərhələlərdə sınaqdan keçiriləcək bir fərziyyədir.

- B2B və B2C Video: Mikro/kiçik bizneslər, SMM mütəxəssisləri, agentliklər.
- B2B Sənəd: Startaplar, tender iştirakçıları, qrant axtaran sahibkarlar.
- Dəyər Təklifi: Eyni layihədən çoxdilli və çoxformatlı nəticə, redaktə edilə bilən mərhələlər.
- Validasiya Tələbi (Fərziyyə): Müştəri məmnuniyyəti və kohort analizi hələ mövcud deyil, ölçülməlidir.

Rəqabət Mühiti

Rəqabət mühiti həm global rəqəmsal alətlərdən, həm də yerli ənənəvi xidmətlərdən ibarətdir. Dolayısı alternativlər kimi Canva, CapCut və klassik montaj proqramları çıxış edir. Süni intellekt əsaslı video kateqoriyasında VEED, InVideo və Synthesia kimi global oyunçular mövcuddur. Sənəd xidmətləri sahəsində isə əsas rəqiblər yerli məsləhətçilər və agentliklərdir.

GPT.AZ-ın əsas rəqabət üstünlüyü Azərbaycan dilinə tam uyğunlaşdırılmış istehsal zənciri, yerli ödəniş sistemləri ilə integrasiya, aşağı giriş qiyməti və sənədlərin hazırlanmasında əsas mətnlə komitə rəyinin ayrılmasıdır. Rəqiblərin cari bazar payı və dəqiq qiymət strategiyaları barədə məlumatlar təqdim edilmədiyindən, müqayisə keyfiyyət səviyyəsində aparılır.

- Qlobal AI Video Rəqibləri: VEED, InVideo, Synthesia (Azərbaycan dilində tam dəstək və yerli ödəniş zəifdir).
- Dolayısı Rəqiblər: Canva, CapCut (Daha çox əl əməyi tələb edir).
- Sənəd Rəqibləri: Yerli konsaltinq agentlikləri (Daha baha və yavaş).
- GPT.AZ Üstünlüyü: Tam lokallaşdırma, vahid ekosistem, sərfəli qiymət.

Biznes Modeli və Qiymətləndirmə

GPT.AZ hazırda hər bir xidmət üçün birdəfəlik ödəniş (pay-per-use) modeli ilə fəaliyyət göstərir. Avtomatik aylıq abunə (subscription) modeli hazırda tətbiq edilmir; gələcək B2B paketləri və abunəliklər yalnız təkrar istifadə (retention) sübut edildikdən sonra sınaqdan keçiriləcəkdir.

Qiymətləndirmə strategiyası bazar istinadlarının təxminən 75%-i səviyyəsində mövqeləndirilib. Video xidmətləri müddətə görə (30/60/90/120 saniyə) müvafiq olaraq 5/10/15/20 AZN olaraq təyin edilib. GPT Pro funksiyası (maksimum 8 səhnənin AI ilə canlandırılması) əlavə 25 AZN təşkil edir. Sənəd məhsulları isə İdeal+ plan (900 AZN), Plan+Komitə (1275 AZN), KOBİA (1275 AZN), Tender (225 AZN) və Qrant (750 AZN) paketləri ilə təklif olunur.

- Gəlir Modeli: Birdəfəlik ödənişlər (Video müddətinə və sənəd növünə görə).
- Video Qiymətləri: Baza 5-20 AZN, GPT Pro +25 AZN.
- Sənəd Qiymətləri: 225 AZN - 1275 AZN arası birdəfəlik paketlər.
- Mənbə: <https://gpt.az/pricing/>

Marketing və Satış Strategiyası

Satışlar əsasən gpt.az üzərindən birbaşa (self-service) həyata keçirilir. İstifadəçi xidmət nümunəsinə baxır, hesab yaradır, layihəni doldurur, qiyməti görür, Epoint vasitəsilə ödəniş edir və nəticəni hesabında alır. B2B tərəfdaşlıq və agentlik kanalları sınaq mərhələsi kimi nəzərdə tutulur.

Marketing fəaliyyətləri məhsul üzrə real nümunələrin nümayişi, Azərbaycan dilində maarifləndirici kontent, problem-həll yönümlü açılış səhifələri və istifadəçi referallarına əsaslanır. Hər bir kanal üzrə Müştəri Əldə Etmə Dəyəri (CAC), lead keyfiyyəti və ödəniş konversiyası ayrıca ölçülmədən marketing büdcəsi böyüdülməyəcəkdir.

- Satış Kanalı: gpt.az üzərindən self-service, orqanik axtarış, sosial media.
- Satış Prosesi: Nümunə -> Qeydiyyat -> Layihə -> Ödəniş (Epoint) -> Nəticə.
- Marketing Taktikası: Maarifləndirici kontent, real nümunələr (<https://gpt.az/examples/>).
- Validasiya Tələbi (Fərziyyə): CAC, LTV, retention və churn dərəcələri ölçülməlidir.

Əməliyyatlar və Texnologiya

Sistemin arxitekturası WordPress (müşəri və ödəniş qatı) və FastAPI (sənəd generatorları, fon tapşırıqları) üzərində qurulub. Məlumat qatları MariaDB və SQLite ilə idarə olunur. Video render zənciri serverdə FFmpeg vasitəsilə həyata keçirilir. Çoxdilli TTS (Text-to-Speech) və generativ model integrasiyaları xarici AI provayderləri tərəfindən təmin edilir.

Əməliyyat axınında ödəniş yalnız server təsdiqindən sonra hüquqları açır. Layihələr istifadəçi hesabında saxlanılır, render və generasiya mərhələləri ayrıca vəziyyətlə (status) izlənilir. Xarici AI provayderlərinin qiymət və kvota dəyişiklikləri əsas əməliyyat asılılığıdır; API açarları serverdə təhlükəsiz saxlanılır və istifadəçiyə göstərilir.

- Texnoloji Stack: WordPress, FastAPI, MariaDB/SQLite, FFmpeg.
- Integrasiyalar: Epoint ödəniş sistemi, xarici AI mətn/şəkil/səs provayderləri.
- Təhlükəsizlik: API açarlarının serverdə gizlədilməsi, ödəniş təsdiqi ilə hüquqların açılması.
- Mənbə: <https://gpt.az/features/>

Komanda və İdarəetmə

Hazırkı mərhələdə məhsul sahibinin və texniki sistemin mövcudluğu təsdiqlənmişdir. Lakin, tam təşkilati struktur, əsas komanda üzvlərinin CV-ləri, iş bölgüsü və ehtiyat rol (backup) planı hələ sənədləşdirilməmişdir.

Gələcək böyümə və 24/7 əməliyyatların təmin edilməsi üçün müşəri dəstəyi, satış idarəetməsi və hüquqi uyğunluq üzrə yeni rolların formalaşdırılması və sənədləşdirilməsi tələb olunur. Bu, 90 günlük validasiya mərhələsindən sonra həyata keçiriləcək əsas təşkilati inkişaf addımlarından biridir.

- Mövcud Resurslar: Məhsul sahibi və texniki infrastruktur idarəçisi.
- Tələb Olunan Rollar: 24/7 texniki dəstək, B2B satış mütəxəssisi, hüquqi uyğunluq üzrə məsləhətçi.
- Validasiya Tələbi (Fərziyyə): Tam təşkilati struktur və ehtiyat rol planı sənədləşdirilməlidir.

SWOT Analizi

Şirkətin güclü tərəfləri yerli dilə tam uyğunlaşdırılmış ekosistem, aşağı giriş qiyməti və vahid hesabdən həm video, həm də sənəd yaradılması imkanındır. Zəif tərəflər isə xarici AI API-lərindən yüksək asılılıq, kommersiya traksiyasının və təkrar alış (retention) göstəricilərinin hələ sübut edilməməsidir.

Fürsətlər B2B segmentində böyümə, agentliklərlə tərəfdaşlıq və gələcəkdə ingilis/rus dillərində xarici bazarlara çıxışdır. Təhdidlər isə qlobal rəqiblərin Azərbaycan dilini tam dəstəkləməyə başlaması və xarici AI provayderlərinin API xərclərini qəfil artırmasıdır.

- Güclü Tərəflər (Strengths): Azərbaycan dilində tam istehsal zənciri, yerli ödəniş, əsas sənəd və komitə rəyinin ayrılması.
- Zəif Tərəflər (Weaknesses): Xarici API asılılığı, təsdiqlənməmiş LTV/CAC rəqəmləri, məhdud komanda strukturu.
- Fürsətlər (Opportunities): B2B abunə modelləri, xarici bazar pilotları, orqanik SEO böyüməsi.
- Təhdidlər (Threats): API xərclərinin artması, qlobal rəqiblərin lokallaşması.

PESTEL Analizi

Siyasi və İqtisadi: Azərbaycanda rəqəmsallaşma və KOB-ların inkişafı dövlət tərəfindən dəstəklənir. Lakin, valyuta məzənnələrindəki dəyişikliklər xarici API xərclərinə (USD/EUR) təsir edə bilər, çünki gəlirlər AZN ilədir.

Sosial və Texnoloji: Sosial mediada video kontentə tələbatın artması və AI texnologiyalarının kütləviləşməsi müsbət amillərdir. Hüquqi baxımdan, fərdi məlumatların qorunması, AI modellərinə məlumat ötürülməsi və müəllif hüquqları ilə bağlı siyasətlər mütəmadi hüquqi audit tələb edir.

- Siyasi (Political): KOB və startap ekosisteminə dövlət dəstəyi (KOBİA qrantları).
- İqtisadi (Economic): Gəlirlərin AZN, API xərclərinin xarici valyutada olması riski.
- Sosial (Social): Qısa video formatlarına (TikTok, Reels) artan tələbat.
- Texnoloji (Technological): Generativ AI modellərinin sürətli inkişafı və əlçatanlığı.
- Hüquqi (Legal): Məlumatların məxfiliyi, istifadəçi məlumatlarının xarici serverlərə ötürülməsi qaydaları.
- Ekoloji (Environmental): Bulud xidmətlərinin enerji istehlakı (birbaşa təsir deyil).

Risqlərin İdarə Edilməsi

Əsas əməliyyat riski xarici AI provayderlərinin qiymət siyasətini dəyişməsi və ya xidməti dayandırmasıdır. Bu riskin ehtimalı orta, təsiri isə yüksəkdir. Erkən xəbərdarlıq indikatoru kimi API xərclərinin marjaya təsiri gündəlik izlənilir. Mitigasiya strategiyası alternativ açıq mənbəli (open-source) modellərin ehtiyatda saxlanmasıdır; sahibi Texniki Rəhbərdir.

Digər risk kommersiya traksiyasının zəif olmasıdır (müşərilərin təkrar alışı etməməsi). Ehtimalı orta, təsiri kritikdir. Mitigasiya olaraq 90 günlük ölçmə mərhələsi tətbiq edilir; sahibi Məhsul Rəhbəridir. Qalıq risk (residual risk) məhsulun yalnız müəyyən niş segmentdə qalması ola bilər.

- Risk 1: API Xərclərinin Artması (Ehtimal: Orta, Təsir: Yüksək, Mitigasiya: Alternativ modellər, Sahibi: Texniki Rəhbər).
- Risk 2: Zəif Təkrar Alışı (Ehtimal: Orta, Təsir: Kritik, Mitigasiya: 90 günlük analitika və müsahibələr, Sahibi: Məhsul Rəhbəri).
- Risk 3: Hüquqi Uyğunsuzluq (Ehtimal: Aşağı, Təsir: Yüksək, Mitigasiya: Hüquqi audit və korporativ şablonların yenilənməsi, Sahibi: İcraçı Direktor).

İnkişaf Xəritəsi (Roadmap)

İnkişaf xəritəsi üç əsas mərhələyə bölünmüşdür və hər mərhələnin dəqiq ölçülə bilən KPI-ları mövcuddur. 0-90 gün ərzində əsas diqqət bazar validasiyasına, analitika hunisinin (funnel) qurulmasına və hər məhsul xətti üzrə marjanın hesablanmasına yönəldiləcək. Bu mərhələnin sonunda 20 ödənişli istifadəçi müsahibəsi toplanacaq və maliyyələşmə qərarı üçün komitəyə təqdim ediləcək.

91-180 gün ərzində məhsulun etibarlılığı artırılacaq, B2B tərəfdaşlıq sınaqları başlayacaq və təkrar alışı (retention) göstəriciləri optimallaşdırılacaq. 181-365 gün ərzində isə yerli bazarda tam miqyaslanma həyata keçiriləcək və nəticələrə əsasən ingilis interfeysi ilə seçilmiş xarici bazar pilotu başlatılacaq.

- 0-90 Gün (Validasiya): Analitika hunisinin qurulması, marja hesablama, 20 ödənişli müştəri müsahibəsi. (Gate: Maliyyələşmə qərarı).
- 91-180 Gün (Hazırlıq və B2B): B2B satış kanallarının sınağı, 30/90 günlük təkrar alışın ölçülməsi, dəstək komandasının formalaşdırılması.
- 181-365 Gün (Miqyaslanma və Pilot): Azərbaycan bazarında böyümə, xarici bazar üçün ingilis dilli pilotun işə salınması.

Maliyyələşmə və Maliyyə Modeli

Şirkət 120,000 AZN həcmində investisiya tələb edir. Vəsaitin istifadə planı (fərziyyə): 35% məhsul və etibarlılıq, 25% satış/marketing sınaqları, 20% əməliyyat və dəstək, 10% hüquqi/uyğunluq, 10% ehtiyat kapitalı. İlk investisiya 25,000 AZN təşkil etmişdir.

Təsdiqlənmiş maliyyə modelinə əsasən, 36 aylıq dövr üçün ümumi dövriyyə 419,108.81 AZN, xalis mənfəət isə 115,841.86 AZN olaraq proqnozlaşdırılır. Əməliyyat zərərsizliyinə (break-even) 28-ci ayda, aylıq 72 vahid satışla çatılması planlaşdırılır. Qeyd edilməlidir ki, 80 AZN orta çek, ilk ay 28 ödənişli əməliyyat və 8% aylıq artım tarixi fakt deyil, plan fərziyyəsidir və hər məhsul xəttinin real marjası ayrıca ölçülməlidir.

- Tələb Olunan İnvestisiya: 120,000 AZN.
- İl 1 Proqnoz: Dövriyyə 42,508.76 AZN, Xalis Mənfəət -18,243.85 AZN.
- İl 2 Proqnoz: Dövriyyə 107,044.29 AZN, Xalis Mənfəət 21,534.51 AZN.
- İl 3 Proqnoz: Dövriyyə 269,555.75 AZN, Xalis Mənfəət 112,551.23 AZN.
- Zərərsizlik Nöqtəsi (Break-even): 28-ci ay (Aylıq 72 vahid).

Nəticə və Qərar Tələbi

GPT.AZ Video+Ekosistem, Azərbaycan bazarında rəqəmsal məhsul istehsalını sadələşdirən və lokallaşdıran innovativ bir platformadır. Canlı məhsulun mövcudluğu və ilkin istifadəçi marağı layihənin texniki cəhətdən icra oluna bilənliyini sübut edir. Lakin, dayanıqlı biznes modelinin qurulması üçün kommersiya traksiyası və müştəri davranışları dəqiq ölçülməlidir.

Rəhbərlik və investorlar üçün əsas qərar nöqtəsi 90 günlük ölçmə mərhələsinin təsdiqlənməsidir. Bu müddət ərzində analitika hunisi qurulacaq, marjalar dəqiqləşdiriləcək və 20 ödənişli istifadəçi müsahibəsi keçiriləcək. Yalnız bu məlumatlar təsdiqləndikdən sonra 120,000 AZN həcmindəki tam maliyyələşmə qərarı yenidən komitəyə çıxarılacaqdır.

- Texniki Hazırlıq: Məhsul canlıdır və ödənişləri qəbul etməyə qadirdir.
- Strateji Fokus: Qlobal miqyaslanmadan əvvəl yerli bazarda PMF-in sübut edilməsi.
- Növbəti Addım: 90 günlük validasiya mərhələsinin başlanması.
- Yekun Qərar: Validasiya nəticələrinə əsasən investisiya tranşının sərbəst buraxılması.

3 illik maliyyə xülasəsi

36 ay gəlir

419,109 AZN

36 ay xalis mənfəət

115,842 AZN

Zərərsizləşmə ayı

28

Aylıq break-even

72 vahid

İl	Gəlir	Ümumi mənfəət	EBITDA	Xalis mənfəət	Son pul qalığı
1	42,509	29,756	-18,244	-18,244	-43,244
2	107,044	74,931	26,931	21,535	-21,709
3	269,556	188,689	140,689	112,551	90,842

Maliyyə modeli təqdim olunan fərziyyələrə əsaslanan proqnozdur, zəmanət deyil. Rəqəmlər AI-dən asılı olmayan deterministik formulalarla hesablanıb.

İnvestisiya Komitəsinin Rəyi

Bu hissə yuxarıdakı biznes planın özü deyil; onun ayrıca tənqidi qiymətləndirilməsidir.

YEKUN RƏY

Komitə 90 günlük sınaq və ölçmə mərhələsini təsdiqləyir. Lakin 120,000 AZN həcmində tam maliyyələşmə tələbi hazırda rədd edilir. Məhsul canlı olsa da, təqdim edilən maliyyə rəqəmləri və bazar göstəriciləri yalnız fərziyyələrə əsaslanır. Tam investisiya qərarı yalnız 90 günlük mərhələnin sonunda real ödənişli müştəri konversiyası, məhsullar üzrə ayrılmış marja analizi və təkrar alış (retention) sübut edildikdən sonra yenidən baxılacaqdır.

Güclü tərəflər

- Azərbaycan dilində tam lokallaşdırılmış, yerli ödəniş sistemi (Epoint) ilə integrasiya olunmuş və artıq fəaliyyət göstərən canlı məhsulun mövcudluğu.
- Biznes sənədlərinin hazırlanmasında əsas sənəd generasiyası ilə sərt komitə rəyinin ayrılması kimi aydın və rəqabətədavamlı dəyər təklifi.
- Rəhbərliyin global miqyaslanmadan əvvəl yerli bazarda məhsul-bazar uyğunluğunu (PMF) sübut etməyə və 90 günlük validasiya mərhələsinə diqqət yetirən pragmatik, reallığa əsaslanan yanaşması.

Kritik boşluqlar

- Sistemdəki 29 layihə qeydinin neçəsinin real ödənişli müştəri olduğu və tarixi gəlir (traction) barədə faktiki məlumatın olmaması (sübut əskikliyi).
- Məhsul xətləri (video və sənəd) üzrə ayrı-ayrılıqda müştəri əldə etmə dəyəri (CAC), LTV, konversiya və marja göstəricilərinin (unit economics) təqdim edilməməsi.
- Komandanın təşkilati strukturu, əsas şəxslərin təcrübəsi (CV-lər) və 24/7 əməliyyatları dəstəkləyəcək ehtiyat kadr (backup) planının sənədləşdirilməməsi.
- Bazar həcmi (TAM/SAM/SOM) barədə real məlumatların yoxluğu; hədəf kütlənin yalnız fərziyyə səviyyəsində müəyyən edilməsi.

Qırmızı siqnallar

- Maliyyə modelində yüksək tezlikli/aşağı qiymətli (video) və aşağı tezlikli/yüksək qiymətli (biznes plan) xidmətlərin 80 AZN-lik vahid orta çek altında birləşdirilməsi. Bu yanaşma zərərsizlik (break-even) və marja analizini ciddi şəkildə təhrif edir (sübut edilmiş zəiflik).
- Xarici AI API-lərindən (xərcləri USD/EUR ilə olan) yüksək asılılıq və gəlirlərin AZN ilə olması səbəbindən yaranan valyuta və marja riski.

Due-diligence sualları

- Sistemdəki 29 layihə qeydindən neçəsi tam ödənişli müştəridir və bu günə qədər əldə edilən real gəlir nə

qədərdir?

- Xarici AI provayderlərinin xərcləri (USD/EUR) ilə AZN gəlirləri arasındakı valyuta fərqi və API qiymət artımı riskləri maliyyə modelində necə sığortalanır?
- Video xidmətləri (B2C/SMM) və biznes sənədləri (B2B) üçün gözlənilən təkrar alış (retention) tezliyi nədir və bu fərziyyələr nəyə əsaslanır?
- Layihənin arxasında duran əsas komanda üzvləri kimlərdir və onların bu texnoloji ekosistemi idarə etmək üçün hansı təcrübələri var?
- İstifadəçi məlumatlarının (xüsusilə həssas biznes plan və maliyyə məlumatlarının) xarici AI modellərinə ötürülməsi zamanı məxfilik və hüquqi uyğunluq necə təmin edilir?

Prioritet düzəliş planı

1

Maliyyə modelini Video və Sənəd xidmətləri üzrə iki ayrı mənfəət və zərər (P&L) mərkəzinə ayırmaq və hər birinin real marjasını hesablamaq.

Maliyyə Rəhbəri / Məhsul Sahibi • 30 gün • Hər iki məhsul xətti üçün ayrı-ayrılıqda hesablanmış marja və zərərsizlik nöqtəsini göstərən yenilənmiş maliyyə modeli.

2

Analitika hunisini (funnel) qurmaq və qeydiyyatdan ödənişə qədər olan real konversiya dərəcələrini ölçmək.

Texniki Rəhbər / Məhsul Rəhbəri • 45 gün • Canlı istifadəçi məlumatlarına əsaslanan, CAC və konversiya dərəcələrini göstərən analitika paneli (dashboard).

3

Məhsulun dəyərini və təkrar alış ehtimalını təsdiqləmək üçün 20 ödənişli istifadəçi ilə dərin müsahibələr aparmaq.

Məhsul Rəhbəri • 90 gün • 20 sənədləşdirilmiş müsahibə transkripti və təkrar alış (retention) niyyətini ölçən hesabat.

HAZIRLIQ YOXLAMASI

Güclü

Bu yoxlama süni “100 bal” yaratmır; yalnız təqdim olunan məlumatlarda təsdiqlənən və tamamlanmalı sahələri göstərir.

✓ Bütün strateji bölmələr

✓ Maliyyə modeli

✓ Müsbət vahid marjası

✓ Hədəf müştəri müəyyən edilib

✓ Rəqabət məlumatı

✓ Mənbə intizamı

✓ Risk və yol xəritəsi

✓ Zərərsizləşmə analizi

✓ Plan və rəy ayrılığı

✓ Planın məzmun dərinliyi