

BİZNES · PULSUZ RESURS

Yeni biznes üçün ilk 30 gün: fəaliyyət planı

İdeyanı müştəri ilə yoxlamaq, ilk təklifini hazırlamaq və satışa başlamaq üçün həftəlik plan. Doldurulan şablonlar və aysonu qərar siyahısı ilə.

QISACA

İlk həftə müştərinin problemini öyrən. İkinci həftə qiyməti və şərtləri aydın olan bir təklif hazırla. Üçüncü həftə onu satmağa çalış və sifarişləri yerinə yetir. Son həftə nəticələri hesabla, davam etmək və ya təklifi dəyişmək barədə qərar ver. Aşağıdakı saylar iş hədəfidir, satış zəmanəti deyil.

KİMƏ LAZIMDIR

Kiçik mağaza, xidmət biznesi və ya frilans fəaliyyətinə başlayan, haradan başlayacağını bilməyənlər üçün.

Nə əldə edəcəksən

- Kimə, hansı problemi həll etmək üçün nə satacağını bir cümlə ilə yazacaqsan.
- Qiyməti, xərc limiti və sifariş qaydası olan kiçik satış sınağı hazırlayacaqsan.
- Müraciətləri, ödənişləri və xərcləri qeyd edib növbəti ayın prioritetini seçəcəksən.

Müəllif: Anar Rustamli · **Auditoriya:** Sahibkarlar · Rəqəmsal peşəkarlar · **Yeniləndi:** 2026-10-12 · anarrustamli.com/resources/your-first-30-days-in-business-a-practical-action-plan-2026-10-12-3/

1-7-ci günlər: müştərini və problemi seç

Bu həftənin nəticəsi konkret müştəri qrupu və təkrarlanan bir problem olsun. Məsələn, Bakıda kafe açmaq istəyirsənsə, yaxınlıqdakı ofislərdə işləyənlərin naharı necə seçdiyini öyrən. Sadəcə «belə kafe xoşuna gələr?» sualı ilə kifayətlənmə.

- 1-ci gün: bir müştəri qrupu seç. «Hamı» əvəzinə «Nərimanovda kiçik ofislərdə çalışanlar» kimi konkret yaz.
- 2-ci gün: sınağa ayıra biləcəyin vaxtı və maksimum xərci qeyd et. Şablon: başlanğıc tarixi __; həftəlik vaxt __ saat; ümumi xərc limiti __ AZN.
- 3-5-ci günlər: həmin qrupdan 5 nəfərlə danış. Soruş: «Bu problem son dəfə nə vaxt oldu? Necə həll etdiniz? Nə qədər vaxt və pul getdi? Nə çətin oldu?» Cavabları olduğu kimi qeyd et.
- 6-cı gün: müştərinin istifadə etdiyi 3 alternativini araşdır. Başqa satıcı, işi özü görmək və heç nə etməmək də alternativdir. Seçim səbəblərini yaz.
- 7-ci gün: söhbətlərdə təkrarlanan bir problemi seç. Şablonu doldur: «Mən __ üçün __ problemini __ vasitəsilə həll edirəm».

8-14-cü günlər: satıla bilən təklif hazırla

Bir məhsul və ya bir xidmət paketi ilə başla. Məsələn, frilans marketoloq bir kafe üçün menyudakı 5 məhsulun fotosunu və 5 paylaşım mətnini təklif edə bilər. Müştəri nə alacağını, nə vaxt alacağını və nə ödəyəcəyini dərhal anlamalıdır.

- 8-9-cu günlər: təklif kartını doldur. Müştəri __; təqdim ediləcək məhsul və ya iş __; qiymət __ AZN; hazır olma vaxtı __; qiymətə daxil olmayanlar __; sifariş üsulu __.
- 10-cu gün: hər sifarişin xərcini yaz. Material, qablaşdırma, çatdırılma və varsa ödəniş komissiyasını daxil et. Öz iş vaxtını ayrıca qeyd et. Qiymətdən birbaşa xərcləri çıxanda qalan məbləğ hələ xalis qazanc deyil.
- 11-ci gün: bir nümunə hazırla. Məhsulun real fotosu, xidmətin kiçik iş nümunəsi və ya aydın təsviri kifayətdir. Nümunəni görülmüş müştəri işi kimi təqdim etmə.
- 12-ci gün: sifariş yolunu yoxla. Müştəri haradan yazır, kim cavab verir, ödəniş və təhvil necə razılaşdırılır? Ləğv və geri qaytarma şərtlərini də aydın yaz.
- 13-14-cü günlər: təklifi 3 uyğun adama göstər. «Nə aldığınız aydıncıdır? Qərar vermək üçün hansı məlumat çatmır?» suallarını ver. Anlaşılmayan hissələri düzəlt.

Qeydləri [Google Sheets](https://workspace.google.com/products/sheets/) kimi elektron cədvəldə saxlaya bilərsiniz. Bu plan üçün sadə sətir və sütunlar kifayətdir. Məlumatları özün daxil etməlisən; boş və ya səhv qeydlər düzgün nəticə verməyəcək.

15-30-cu günlər: sat, yerinə yetir, nəticəni ölç

- 15-17-ci günlər: bir satış kanalı seç. Bu, yaxınlıqdakı bizneslərlə üzbəüz söhbət və ya mövcud sosial şəbəkə səhifən ola bilər. Başlanğıc hədəfi kimi 10 uyğun potensial müştəriyə təklifini çatdır. Hər birinə niyə uyğun olduğunu izah et.
- 18-21-ci günlər: sualları cavablandır və ilk sifarişləri yerinə yetir. Vaxtında çatdırıla biləcəyin qədər sifariş qəbul et. Alış etməyənlərdən səbəbi soruş, cavab verməyə məcbur etmə.
- 22-24-cü günlər: sifariş verənlərdən konkret rəy al. «Nə faydalı oldu? Nə çatışmadı? Yenidən almağınıza nə mane olar?» Cavablarla yanaşı, işə sərf etdiyin vaxtı da yaz.
- 25-27-ci günlər: ən çox təkrarlanan maneəyə əsasən bir şeyi dəyiş. Məsələn, çatdırılma vaxtını və ya təklifin mətnini. Dəyişiklikdən əvvəlki və sonrakı müraciətləri ayrı qeyd et.
- 28-30-cu günlər: neçə nəfərə təklif etdiyini, neçə müraciət və ödəniş aldığını hesabla. Vaxtı və bütün xərcləri nəzərdən keçir. Növbəti ay üçün bir qərar və onu yoxlayacaq bir hədəf yaz.

- Müştəri qeydi: tarix __; müştəri kodu __; haradan gəldi __; təklif edildi __; cavab __; sifariş məbləği __; alınan ödəniş __; növbəti addım və tarix __.
- Xərc qeydi: tarix __; nə üçün xərcləndi __; məbləğ __; hansı sifarişə aiddir __; ödənilib, yoxsa ödənəcək __.
- Aydın pul nəticəsi: faktiki alınan ödənişlər __ AZN; faktiki ödənilən xərclər __ AZN; fərq __ AZN. Ödənilməmiş müştəri borclarını və sənin ödəyəcəyin məbləğləri ayrıca saxla. Bu fərq xalis mənfəət hesabı deyil.
- Davam et: ödəniş edən müştərilər var, sifarişləri çatdırırsan və qiymət xərcləri qarşılamağa imkan verir. Kiçik sınaq nəticəsini böyük bazara aid etməyə tələsmə.
- Dəyiş: maraq var, amma eyni maneə satışa əngəl olur. Bir maneəni seç və növbəti sınağı ona uyğun qur.
- Dayandır və yenidən bax: uyğun insanlarla söhbətlərdə ehtiyac görünür, hər sifariş zərər yaradır və ya qoyduğun xərc limitinə çatmısan.

AI Builders icması ilə irəli get

Real nümunələr axtarmaq, başqalarından rəy almaq və ideyanı müzakirə etmək üçün Azərbaycanın süni intellektlə məhsul və həll hazırlayanlar icmasına [AI Builders resursları](<https://abcommunity.org/resurslar>) keçidindən başla. 30 günlük sınağının nəticəsini də icmada paylaş. Biznesdə süni intellektdən istifadə etmək istəyirsənsə, vaxt aparan bir işini təsvir edib onunla bağlı fikir istə.

- Paylaşım şablonu: «___ üçün ___ təklifini sınađım. ___ nəfərlə danışdım, ___ ödənişli sifariş aldım. Əsas maneə ___ oldu. Növbəti dəfə ___ dəyişmək istəyirəm. Sizcə, nəyi nəzərdən qaçırmışam?»
- Müştəri adlarını və əlaqə məlumatlarını çıxar. Aldığın rəylərdən birini seç, yoxlayacağın addımı və tarixi yaz.

Tez-tez verilən suallar

Başlamaq üçün sayt və loqo hazır olmalıdır?

İlk söhbətlər üçün lazım deyil. Sadə təklif mətni və real nümunə ilə başlaya bilərsiniz. Satış zamanı müştəri qiyməti, sifariş yolunu və təhvil şərtlərini aydın görməlidir. Saytı hansı işi asanlaşdıracağını biləndə hazırla.

30 gündə satış olmasa, ideyadan vaz keçim?

Əvvəl səbəbi ayırd et. Təklifi az adam görübsə, uyğun insanlara çatmaq üzərində işlə. Görüb anlamayıblarsa, mətni sadələşdir. Başa düşüb ehtiyac görməyiblərsə, problemi və müştəri qrupunu yenidən seç. Yeni sınaq üçün də vaxt və xərc limiti qoy.

Gündə yalnız bir saat ayıra bilirsinizsə, planı necə tətbiq edim?

Bir müştəri qrupu, bir təklif və bir satış kanalı ilə kifayətlən. Hər gün bir əsas iş seç: söhbət, təklifin hazırlanması və ya sifarişin icrası. Həftə sonunda qeydlərə baxmaq üçün ayrıca vaxt saxla. Çatdıra bilməyəcəyiniz sifarişə söz vermə.