BIZNES VA STARTAP

# MVP: g‘oyani kam xarajat bilan sinash san’ati

*Minimal hayotiy mahsulot nima, u nima uchun kerak va mashhur kompaniyalar uni qanday qo‘llagan.*

Muallif: **Xurshidjon Yunusov** • 28 sentabr 2026

Ko‘p startaplar mahsulot bozorga kerak emasligi sababli yopiladi. Bunga qarshi eng samarali vosita — **MVP** (Minimum Viable Product), ya’ni g‘oyani tekshirish uchun yetarli bo‘lgan eng sodda mahsulot.

## MVP nima?

Atama Eric Ries’ning 2011-yilda chiqqan “The Lean Startup” kitobi orqali keng tarqaldi. Uning mohiyati — *yaratish → o‘lchash → o‘rganish* siklini iloji boricha tez aylantirish. MVP “chala mahsulot” emas, balki eng muhim farazni sinash uchun mo‘ljallangan tajriba.

## Mashhur misollar

### Dropbox: video orqali sinov

Dropbox asoschisi Drew Houston murakkab sinxronlash tizimini to‘liq qurishdan oldin mahsulot qanday ishlashini ko‘rsatadigan qisqa video tayyorladi. Video e’lon qilingach, kutish ro‘yxatiga yozilganlar soni bir kechada 5 mingdan 75 mingga yetgani aytiladi. Bu talab borligini kod yozmasdan isbotladi.

### Zappos: qo‘lda bajarilgan do‘kon

1999-yilda Nick Swinmurn odamlar poyabzalni internetdan sotib olishiga ishonch hosil qilish uchun do‘konlardagi poyabzallarni suratga olib, saytga joylagan. Buyurtma kelganda esa o‘zi borib sotib olib jo‘natgan. Ombor ham, murakkab tizim ham yo‘q edi.

## O‘z MVP’ingizni qanday qurish kerak?

1. **Asosiy farazni yozing:** “Kichik do‘konlar Telegram orqali buyurtma qabul qiladigan oddiy botga pul to‘laydi.”
2. **Eng arzon tekshirish usulini tanlang:** landing sahifa, Telegram kanal, qo‘lda bajariladigan xizmat.
3. **Muvaffaqiyat mezonini oldindan belgilang:** masalan, 2 haftada 20 ta to‘lov qilgan mijoz.
4. **O‘lchang va qaror qabul qiling:** davom etish, yo‘nalishni o‘zgartirish (pivot) yoki to‘xtatish.

> *Agar birinchi versiyangizdan uyalmasangiz, demak uni juda kech chiqargansiz.*
> *— Reid Hoffman, LinkedIn asoschisi*