

QO'LLANMA · 7 QONUN

Yo'q deyish ahmoqlik

7 ta sotuv qonuni — har qanday sohaga. Alex Hormozi'ning \$100M to'plamidan stomatologdan dasturchigacha moslashtirilgan amaliy formulalar.

MUALLIF

Jahongir Raxmatullayev

@neo_dev26 · Instagram & Telegram

MANBA

kollabee.app

Nima uchun bu kerak

Sizning kasbingiz nima bo'lsa ham, siz har kuni **kingadir nimadir sotasiz**: mijozga xizmat, ish beruvchiga mahoratingizni, o'quvchiga darsingizni, hamkorga g'oyangizni. Pul ishlash — bu mahsulotni qilish emas, **mahsulotni odamga aniq taklif qilish** san'ati.

Alex Hormozi 8 yilda 9 ta bizneslarni \$100M+ ga olib chiqdi. Quyidagi 7 ta qonun — uning eng ko'p qaytaradigan formulalari. Bittasini ham siz ehtimol bilasiz; lekin bir joyda ishlatib ko'rsangiz — natija boshqacha.

ICHIDA

- 1. Qiymat Tenglamasi** eng asosiy formula
- 2. Grand Slam Taklif** "yo'q deyish ahmoqlik"
- 3. Birinchi 3 sekund** Hook turlari
- 4. Lead Magnit** avval bering
- 5. Stack** qiymatni baland chizing
- 6. Risk Reversal** kafolat
- 7. Niche** kichik = qimmat

1

Qiymat Tenglamasi

Eng asosiy formula

Hormozi'ning eng kuchli formulasi. Har bir taklifning qiymati shu to'rttadan tashkil topadi:

$$\text{Qiymat} = (\text{Orzu natija} \times \text{Erishish ehtimoli}) \div (\text{Vaqt} \times \text{Mehnat va qurbonlik})$$

Yuqoridagi 2 tasini **oshiring**, pastdagi 2 tasini **kamaytiring**. Tamom — siz raqobatdan ajraldingiz.

MISOL — INGLIZ TILI O'QITUVCHI

- **Yomon taklif:** "6 oylik ingliz kursi, 4 mln so'm." (mehnat ko'p, vaqt uzoq, natija noaniq)
- **Kuchli taklif:** "3 oyda IELTS 6.0. Kuniga 45 daqiqa. Online + tayyor shablonlar bilan. Maqsadga yetmasangiz — pul qaytariladi."

Vaqt qisqa → mehnat oz → natija aniq → ehtimol kafolat bilan oshdi.

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

O'z taklifingizni qog'ozga yozing va to'rt o'lchovdan qaysi biri zaif ekanini aniqlang.

PRO MASLAHAT

Onboardingni soddalashtirish (mehnat o'lchovi) — 4 ta o'lchov ichida eng tezda natija beradigan o'zgarish. Sabab: mahsulot bir xil bo'lsa ham, mijoz uchun arzonroq tuyuladi.

“*Ko'pchilik bizneslarda narx muammosi yo'q — qiymat muammosi bor.*

— ALEX HORMOZI

2

Grand Slam Taklif

"Yo'q deyish ahmoqlik"

Hormozi: *"Ko'pchilik bizneslar arzon emas — qiymati past."* Grand Slam taklif — narx ko'tarilsa ham qabul qilish **ahmoqlik bo'ladigan darajada qiziq**.

1 Aniq mahsulot

nima berasiz

2 2-3 ta bonuslar

qo'shimcha qiymat

3 Kafolat

xavf yo'q

4 Cheklov

vaqt yoki o'rin

MISOL — STOMATOLOG

- **Yomon:** *"Tish o'rnatish — 1.5M so'm."*
- **Grand Slam:** *"Tish protezi 1.5M. Bonus: 1 yillik bepul tekshiruv + birinchi yil sinishi bepul almashtiriladi + tozalash mukofoti. Faqat shu oyda — 10 nafar mijoz uchun."*

Narx bir xil, lekin 3 bonus + kafolat + cheklov qabul qilishni osonlashtiradi.

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

Asosiy mahsulotingizga 2 ta bonus + 1 ta kafolat + 1 ta cheklov qo'shing.

PRO MASLAHAT

3 ta dan ko'p bonus — aksincha, shubha tug'diradi ("qaerdadir tuzoq bor"). Aniq 2–3 ta yorqin bonus eng samarali.

“ Taklif shunchalik yaxshi bo'lsin-ki, yo'q deyish — ahmoqlik bo'lsin.

— ALEX HORMOZI

3

Birinchi 3 sekund

Hook — eshitilmaslik eng katta savdo xatosi

Hormozi: "Sotmaslik — eng katta savdo xatosi emas. Eshitilmaslik — eng katta savdo xatosi." Birinchi 3 sekund hal qiladi. 4 ta ishlaydigan hook:

OG'RIQ

"Tishingiz og'rimasdan ham chiriyotgan bo'lishi mumkin."

YO'QOTISH

"Bu xato dasturchilarga oyiga 200\$ yo'qotmoqda."

ANIQ RAQAM

"3 ta oddiy gap — mijozni 2 barobarga ko'paytiradi."

QARAMA-QARSHI

"Universitetga bormang."

MISOL — SANTEXNIK INSTAGRAM REKLAMA

- **Yomon:** "Sifatli santexnik xizmati."
- **Kuchli:** "Kraningizdan tomayotgan suv yiliga 280 ming so'm pul yo'qotadi."

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

O'z reklamangiz/post sarlavhasining birinchi 5 so'zini qayta yozing — 4 ta hook'dan birini qo'llang.

PRO MASLAHAT

Hook'ingizni telefondagi ovoz yozish ilovasiga aytib yozib oling. Ovozda silliq chiqsa — yozuvda ham ishlaydi. Aytishda taqillab qolsa — qayta yozing.

“ Hech kim eshitmasa — pul ishlay olmaysiz.

— ALEX HORMOZI

4

Lead Magnit

Avval bering, keyin so'rang

Hormozi: *"Sotishdan oldin qiymat bering. Insonlar majburiyat hissida qoladi va keyingi qadamga osonroq o'tadi."*

Lead magnit — **bepul, lekin haqiqiy qiymatli narsa** ko'rinishida mijoz aloqasini olishingiz.

Jurist

"5 ta eng ko'p yo'l qo'yiladigan shartnoma xatosini bepul PDF qilib yuboraman — komment yozing: SHARTNOMA."

Restoran

"Bizning eng mashhur 3 ta sho'rva retseptini Telegram'da bepul oling."

Fotograf

"To'y fotosini buyurtma qilishdan oldin: 10 ta xato ro'yxati. Bepul yuklab oling."

Dasturchi

"Brif tayyorlash uchun savol-javob shabloni — yuklab oling, doim ishlatilg."

Aloqa olganingizdan keyin — DM, Telegram, email orqali asosiy taklifingizni yuborasiz.

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

1 ta lead magnit yozib chiqing (PDF, video, yoki ro'yxat) — 30 daqiqalik ish.

PRO MASLAHAT

Magnitingiz qancha aniq bo'lsa — kam, lekin yaxshi mijoz keladi. "Hammasi uchun" magnitlar yomon — "30 kunlik chaqaloqlar onasi uchun" magnit eng kuchli.

“*Avval qiymat bering. Pul keyin keladi.*

— ALEX HORMOZI



Stack

Qiymatni narxdan baland chizing

Hormozi: "Narxni aytishdan oldin, qiymatni shu narxning kamida 10 barobariga ko'paytiring — odam'ning ongida."

Texnika: barcha narsalarni **alohida sanab**, har biriga narx yoziling, jami chiqaring — keyin asl narxingizni aytasiz.

MISOL — ONLAYN KURS SOTUVCHI

Yomon: "Kursimiz — 2 mln so'm."

Kuchli: "Kursni olganingizda quyidagilar bo'ladi:"

12 ta video dars	1.2 M
Tayyor shablonlar paketi	600 K
6 oylik yopiq Telegram chat	800 K
Oyiga 1 ta jonli savol-javob	500 K
1:1 oxirgi maslahat	400 K
Alohida olinsa:	3.5 M
Bugungi narx:	2 M so'm

3.5M kontekstida 2M arzon ko'rinadi.

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

Taklifingizni 5 alohida narsaga bo'ling, har biriga "alohida narxi" yozing, jami chiqaring.

PRO MASLAHAT

Bonuslarning "alohida narxi" realistik bo'lsin — bozorda qidirilsa shu atrofda topilsin. Aks holda mijoz "yolg'on" deydi va ishonchini yo'qotadi.

“ *Qiymatni narxdan shunchalik baland chizing-ki, sotib olish — o'ylanmaydigan qaror bo'lsin.*

— **ALEX HORMOZI**

6

Risk Reversal

Kafolat sizdan ko'proq mijozdan ko'ra

Hormozi: "Mijoz xavfini siz olganingizda — savdo oson bo'ladi."

Eng kuchli kafolat — "yo'qotmaysiz" emas, balki "**tushib qolsangiz ham men yutkazaman**" ko'rinishi.

Restoran

"Ovqat sovub kelsa, bepul ikkinchi tartibga olib kelamiz."

Santexnik

"30 kun ichida ish qayta buzilsa, mening hisobimga qayta kelaman + 50% pul qaytaraman."

Dasturchi

"Saytni 30 kun ichida topshirmasam, har kun uchun 10% pul kamaytiramam."

Ingliz o'qituvchi

"3 oyda IELTS 6.0 ga chiqmasangiz — pul to'liq qaytariladi + qo'shimcha 5 hafta bepul."

Kafolat = **siz mahsulotingizga ishonish darajangiz**. Kafolatdan qo'rqsangiz, demak o'zingiz ham ishonchsiz.

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

Mijoz uchun 1 ta haqiqiy kafolat yozing — kuchli, lekin haqqoniy bo'lsin.

PRO MASLAHAT

Kafolatdan zarar amalda 1–3% atrofida bo'ladi (kam odam pul qaytarish so'raydi), lekin konversiya 30–50% oshadi. Matematika sizning foydangizga ishlaydi.

“*O'sishning yagona yo'li — mijozdan ko'ra ko'proq xavf olish.*

— ALEX HORMOZI

7

Niche

Kichik auditoriya, katta narx

Hormozi: "Hammaga sotmoqchi bo'lgan kishi — hech kimga sotmaydi." Kichik niche → chuqurroq tushunish → mijoz "bu aynan men uchun" deydi → narxni 5–10 baravar ko'tarsangiz ham qabul qiladi.

Fotograf	UMUMIY 200 ming / sessiya	NICHE 1.5 mln / sessiya <i>"Yangi tug'ilgan chaqaloqlar, 30 kunlik ichida"</i>
Dasturchi	UMUMIY 50 ming / soat	NICHE 15 mln / loyiha <i>"SMM agentliklar uchun avto-buyurtma boti"</i>
Ingliz o'qituvchi	UMUMIY 600 ming / oy	NICHE 2.5 mln / oy <i>"IT mutaxassislari uchun (CV + texnik intervyu)"</i>

Narrow niche = kuchli pozitsiya = baland narx. Asbob bir xil, narx 5×.

ERTAGA QILA OLADIGAN ISH

Aniq mijoz portretini yozing — yosh, kasb, og'riq, byudjet. Hammaga emas, **shu** odamga soting.

PRO MASLAHAT

Niche'ni juda siqib qolsangiz ham qo'rqmang — qaytib kengaytirish oson. Tor bilan boshlash, keyin kengaytirish — kengga boshlab keyin torgayishdan 10× tezroq.

“ *Boylik — niche'larda yashiringan.*

— ALEX HORMOZI

Xulosa — ertaga nima qilish

Bu 7 qonunni bir vaqtda qo'llashga harakat qilmang — **bittadan boshlang**.

BUGUN · 15 DAQIQA

Asosiy taklifingizning **Qiymat Tenglamasini** yozib chiqing. To'rt o'lchovdan qaysi biri zaif?

BU HAFTA

1 ta **lead magnet** yarating (PDF / video / ro'yxat) va Instagram'ga e'lon qiling.

BU OY

Taklifingizga **Grand Slam** formati bering (2 bonus + 1 kafolat + 1 cheklov) va narxni 1.5x ga ko'taring.

"Sizning xizmatigiz juda yaxshi bo'lsa ham — taklifingiz yomon bo'lsa, hech kim sotib olmaydi. Taklif — bu siz va mijoz o'rtasidagi haqiqiy mahsulot."

— **Alex Hormozi**

MUALLIF Jahongir Raxmatullayev · @neo_dev26 · Instagram & Telegram

MANBA kollabee.app

ASOS Alex Hormozi — *\$100M Offers (2021)*, *\$100M Leads (2023)*, *\$100M Money Models (2024)* · **acquisition.com**

LITSENZIYA Transformative distillation — Hormozi'ning asarlariga ishora qilingan o'zbek qisqartmasi. Asl kitoblarni o'qiganingizga arziydi.