



SuniCode

EXCEL YETMAY QOLGANDA

AI bilan 10 daqiqada Dashboard, Tahlil va Yillik Prognoz

O'zingizning Excel faylingizni Claude AI'ga qanday berib, professional dashboard, amaliy tavsiyalar va 12 oylik prognoz olish mumkin — tayyor promptlar bilan

Excel yetmay qolgan payt

Biznesingiz o'sar ekan, ko'plab tadbirkorlar savdoni bir nechta Excel faylida qo'lda yuritadi. Muammo shundaki — har bir filial yoki xodim ma'lumotni turlicha formatda yuboradi, formulalar qo'lda yoziladi va oyning oxirida hammasini bitta hisobotga yig'ish soatlab vaqt oladi. Pastda — aynan shunday holatning haqiqiy misoli:

UMUMIY HISOBOT (qo'lda yig'ilgan)

! Har uch filial boshqa-boshqa formatda yuboradi — har safar qo'lda solishtirish va formulani qayta yozish kerak bo'ladi.

Filial	Yanvar	Fevral	Mart	Aprel	May	Iyun	Jami
Toshkent	131.3	125.7	114.4	134.9	144.6	152.3	803.2
Samarqand	87.9	90.0	76.7	93.9	95.1	102.1	545.7
Andijon	73.6	74.0	66.6	78.2	83.1	89.0	464.5
JAMI SAVDO	292.8	289.7	257.7	307.0	322.8	343.4	1,813.4
JAMI XARAJAT	168.0	172.5	164.5	185.5	200.5	213.5	1,104.5
TAXMINIY FOYDA	124.8	117.2	93.2	121.5	122.3	129.9	708.9

Eslatma: bu "taxminiy foyda" — soliq, qaytarilgan tovar va boshqa chiqimlar hisobga olinmagan, chunki bu ma'lumotlar boshqa faylda saqlanadi.

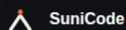
↑ Uch xil filialning uch xil formatdagi Excel hisobotlarini qo'lda birlashtirish

Yechim: shu faylni to'g'ridan-to'g'ri Claude'ga (AI yordamchi) yuklab, quyidagi 3 ta tayyor prompt orqali — dashboard, muammolarni tahlil qilish va yillik prognozni bir necha daqiqada olish mumkin.

1-qadam: Dashboard yaratish

1-PROMPT — Dashboard yaratish

Men bilan biznesim uchun Excel faylimni ulashaman (savdo, xarajat va filiallar bo'yicha ma'lumotlar). Iltimos, shu ma'lumotlar asosida professional, mobil-responsive HTML dashboard yarating: oylik savdo/xarajat/foyda trendi, filiallar bo'yicha taqqoslash, top mahsulot toifalari va xarajalar tarkibi grafik ko'rinishida bo'lsin.



Korxona 2026 — Umumiy Dashboard · Excel ma'lumotlari asosida avtomatik yaratildi

Umumiy biznes ko'rsatkichlari — Yanvar–Iyun 2026

3 ta filial (Toshkent, Samarqand, Andijon) bo'yicha savdo, xarajat va foyda tahlili — avvalgi "Umumiy hisobot" Excel faylidagi ma'lumotlar asosida.

JAMI SAVDO (6 OY)

1,813.4 mln

↑ 17.3% (Yan – Iyun)

JAMI XARAJAT (6 OY)

1,104.5 mln

↑ 27.1% (Yan – Iyun)

TAXMINIY FOYDA (6 OY)

708.9 mln

Marja: 42.6% – 37.8%

YILLIK PROGNOZ (FOYDA)

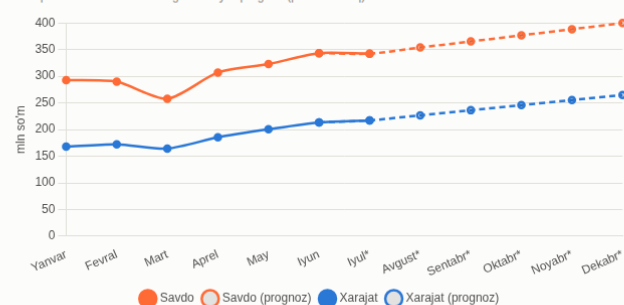
≈ 1,489 mln

Trend asosida, 12 oy

Savdo, xarajat va foyda dinamikasi

Iyul–Dekabr = prognoz

Chiziqli trend asosida hisoblangan 12 oylik prognoz (punktir chiziq)



Filiallar bo'yicha ulush

6 oylik jami savdo, mln so'm



↑ Excel ma'lumotlaridan bir necha daqiqada yaratilgan dashboard

2-qadam: AI tavsiyalarni oladi

2-PROMPT — Muammo va tavsiyalar

Endi shu ma'lumotlar asosida biznesimda qanday muammolar borligini tahlil qiling: qaysi oy yoki filialda savdo pasaygan, qaysi xarajat tez o'smoqda, qaysi mahsulot toifasi eng kam sotilmoqda. Har bir muammo uchun aniq, amaliy tavsiya bering — raqamlarga asoslangan holda.

AI tahlili — nima qilish kerak?

Ushbu ma'lumotlar asosida avtomatik aniqlangan 5 ta amaliy tavsiya:

1 Mart oyidagi savdo pasayishini bartaraf eting

Mart oyida savdo fevralga nisbatan 11.0% pasaydi (289.7 → 257.7 mln so'm) — Andijon va Samarqand filiallaridagi yetkazib berish kechikishi asosiy sabab. Asosiy mahsulotlar uchun zaxira ombor yoki muqobil yetkazib beruvchi bilan shartnoma tuzish tavsiya etiladi.

2 Tovar xaridi xarajatini nazoratga oling

"Tovar xaridi" xarajati 6 oyda 34.7% oshdi, savdo esa atigi 17.3% o'sdi — xarid narxi savdodan tezroq qimmatlashmoqda va marja siqilmoqda (yanvar 42.6% → iyun 37.8%). Yetkazib beruvchilar bilan yillik shartnoma yoki ulgurji chegirma muzokarasini boshlang.

3 Samarqand va Andijonga investitsiyani oshiring

Toshkent filiali savdoning 44.3% ulushini tashkil qiladi, Samarqand 30.1% va Andijon 25.6% bilan sezilarli orqada. Bu ikki filialda marketing va assortimentni kengaytirish orqali o'sish salohiyati katta.

4 Konditer toifasini qayta ko'rib chiqing

Eng ko'p sotilgan toifa — Ichimliklar (525.7 mln so'm, 6 oyda), eng kami — Konditer (249.1 mln so'm). Konditer uchun aksiya, joylashtirish yoki assortimentni tekshirish tavsiya etiladi.

5 Xarajat o'sish tendentsiyasiga e'tibor bering

Joriy tendentsiya davom etsa, yil oxirigacha taxminiy yillik foyda ≈ 1,489 mln so'm bo'ladi, lekin xarajat savdodan tezroq o'smoqda — bu foyda marjasini asta-sekin toraytiradi. Xarajatlarni real vaqtda nazorat qiluvchi tizim bo'lmasa, bu tendentsiya 2027-yilda kuchayishi mumkin.

↑ Raqamlarga asoslangan, amaliy tavsiyalar — avtomatik yaratilgan

3-qadam: Yillik prognoz

3-PROMPT — Yillik prognoz

Oxirgi 6 oylik savdo va xarajat tendentsiyasiga asoslanib, keyingi 6–12 oy uchun (yil oxirigacha) savdo, xarajat va taxminiy foyda prognozini tuzing. Prognozni jadval yoki grafik ko'rinishida ko'rsating va bu trend davom etsa biznesga qanday ta'sir qilishi mumkinligini tushuntiring.

Natijada dashboarddagi trend grafigi avtomatik ravishda keyingi oylar uchun (punktir chiziq bilan) prognozni ham ko'rsatadi — chiziqli trend hisob-kitobi asosida.

Maslahat: Excel faylingizni Claude'ga fayl biriktirish tugmasi orqali yuklang va yuqoridagi 3 ta promptni birma-bir, bitta suhbatda yuboring — har safar qaytadan tushuntirishning hojati yo'q.

Bu — bir martalik AI tahlili

Yuqoridagi usul juda foydali, lekin ma'lumotlar hali ham qo'lda Excel'ga kiritiladi va dashboard real vaqtda yangilanmaydi. Har safar yangi hisobot uchun promptlarni qayta yuborishga to'g'ri keladi.

SuniCode.uz sizga doimiy ishlaydigan, avtomatik yangilanadigan CRM/ERP tizimi va real-vaqt dashboard qurib beradi — Excel va qo'lda kiritishga umuman ehtiyoj qolmaydi.

Ko'proq bepul qo'llanma va namunalar uchun:

Telegram: @sunicodeuz

SuniCode — biz shunchaki dastur yozmaymiz, biznes muammosini texnologiya bilan hal qilamiz.

