



ZAMONAVIY MARKETING TEXNOLOGIYALARI – KORXONA SAMARADORLIGI GAROVI

Qodirova Dilshoda Botirovna

Navoiy Innovatsiyalar Universiteti talabasi

Ilmiy rahbar: **Gafurova Dilobar Karamatovna**

Navoiy innovatsiyalar universiteti katta o`qituvchisi

Annotatsiya: Ushbu tezisda zamonaviy marketing texnologiyalarini korxona faoliyatida qo`llashning ahamiyati, raqamli vositalarning iste'molchilar xulqini tahlil qilishdagi o`rni hamda marketing jarayonlarini avtomatlashtirish orqali raqobatbardoshlikni oshirish imkoniyatlari yoritilgan. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, CRM, SMM, SEO va analytics kabi vositalar korxonaning brend qiymatini oshiradi, mijozlar bilan ishlash sifatini yaxshilaydi va sotuv jarayonlarini optimallashtiradi.

Kalit so'zlar: Raqamli marketing, CRM tizimi, segmentatsiya, iste'molchi xulqi, brending, SMM, SEO, innovatsiya, omnichannel strategiya, marketing boshqaruvi.

Abstract: This thesis analyzes the impact of modern digital marketing technologies on enterprise performance. It highlights the role of CRM, SMM, SEO and analytics tools in improving consumer data processing, strengthening brand positioning and optimizing sales operations. The findings show that digital marketing solutions significantly enhance competitiveness and customer engagement.



Key words: Digital marketing, CRM system, segmentation, consumer behavior, branding, SMM, SEO, innovation, omnichannel strategy, marketing management.

Аннотация: В тезисе рассматриваются современные цифровые маркетинговые технологии и их влияние на эффективность деятельности предприятия. Особое внимание уделяется CRM, SMM, SEO и аналитическим инструментам, которые повышают узнаваемость бренда, улучшают работу с клиентами и оптимизируют процессы продаж.

Ключевые слова: Цифровой маркетинг, CRM-система, сегментация, потребительское поведение, брендинг, SMM, SEO, инновация, стратегия, маркетинговое управление.

Raqobatning keskinlashuvi, raqamli bozorlardagi o'zgaruvchan talablar hamda iste'molchilar xulqining dinamik rivojlanishi marketing jarayonlarini zamonaviy texnologiyalar asosida takomillashtirishni taqozo etmoqda. Axborot texnologiyalarining jadallik bilan rivojlanishi korxonalar uchun iste'molchilar bilan muloqotni kengaytirish, ularga tezkor xizmat ko'rsatish va marketing strategiyalarini moslashtirish imkoniyatlarini yaratmoqda.

Bugungi kunda SMM, CRM, SEO, big data va marketing analytics kabi texnologiyalar korxonalar marketing boshqaruvida muhim o'rin tutmoqda. Ular orqali mahsulotni to'g'ri segmentga yo'naltirish, reklama budjetini optimallashtirish va brendning bozordagi mavqeini mustahkamlash mumkin.

Marketing jarayonlarini modernizatsiya qilish korxonaga bir qator afzalliklar beradi:

Iste'molchi bilan uzluksiz aloqa;



- Brend imidjining yaxshilanishi;
- Reklama samaradorligining oshishi;
- Sotuv jarayonlarining avtomatlashtirilishi;
- Mijozlar ehtiyojlarini aniq prognozlash imkoniyati.

Zamonaviy marketing texnologiyalarining amaliy qo'llanilishi quyidagi tizimlarni o'z ichiga oladi: CRM tizimlari, analytics platformalari, ijtimoiy tarmoq monitoringi, omnichannel boshqaruv va personalizatsiya qilingan reklama tizimlari.

Quyidagi jadvalda marketing texnologiyalari joriy qilinganda korxonalar tomonidan bajarilishi lozim bo'lgan asosiy vazifalar yoritilgan.

Zamonaviy marketing texnologiyalarini joriy etishda bajarilishi lozim bo'lgan vazifalar.

Vazifa	Izoh
1.Raqamli marketing kanallarini joriy etish	SMM. SEO e-mail marketing orqali auditoriya bilan tizimli aloqa o'rnatish
2. CRM tizimidan foydalanish	Mijozlar ma'lumotlar bazasini shakllantirish va qayta xaridlarni oshirish
3. Istemolchilar xulqini tahlil qilish	Analytics orqali talab prognozi va xarid tendensiyalarini aniqlash
4. Brend strategiyasini shakllantirish	Korxonaga mos brend identifikatsiya logotip va kontent ishlab chiqish



5. Mahsulotni to'g'ri segmentga yonaltirish	Bozor segmentatsiyasi asosida nishon auditoriyani tanlash
6. Persanalizatsiyasi qilingan reklama kampaniyalari	AI asosida individual reklama takliflarini shakllantirish
7. Omnichannel boshqaruvini yo'lga qo'yish	Online va offline savdo kanallarini yagona platformada integratsiya qilish
8. Innovatsion xizmatlarini takomillashtirish	Chatbotlar AR/VR reklama va avtomatlashtirish xizmat ko'rsatish
9. Marketing budjetini optimallashtirish	Samaradorligi past kanallarni qisqartirish va resuslarni qayta taqsimlash
10. Mijozlar sodiqligi dasturlarni yonaltirish	Bonuslar cashback va chegirmalar orqali doimiy mijojlarni rag'batlantirish

XULOSA

Xulosa qilib aytganda, marketing jarayonlarini raqamlashtirish korxonalar uchun yangi imkoniyatlar yaratadi. CRM, SMM, SEO, analytics kabi texnologiyalar mijozlar ehtiyojlarini aniq o'rganish, reklama strategiyalarini moslashtirish, brendning bozordagi mavqeini mustahkamlash va sotuvni ko'paytirishga xizmat qiladi.

Bozordagi keskin raqobat sharoitida raqamli marketing vositalaridan oqilona foydalanish korxonaning uzoq muddatli rivojlanishiga zamin yaratadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR





1. Kotler Ph., Keller K. Marketing Management. Pearson Education, 2020.
2. Armstrong G., Kotler Ph. Principles of Marketing. Pearson, 2021.
3. Chaffey D., Ellis-Chadwick F. Digital Marketing. Pearson, 2022.
4. Ryan D. Understanding Digital Marketing. Kogan Page, 2021.
5. Porter M. Competitive Strategy. Free Press, 2004.
6. Schultz D., Lauterborn B. Integrated Marketing Communications. McGraw-Hill, 2020.
7. O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi statistika byulletenlari (2022–2024).
8. Digital Marketing Association Annual Report, 2024.

