

KICHIK BIZNESNI RIVOJLANTIRISHDA RAQAMLI MARKETINGNING ROLI

*O'zbekiston Respublikasi Oliy Ta'lim,
Fan va Innovatsiyalar Vazirligi
Huzuridagi Kasbiy Ta'lim Agentligi Toshkent
Viloyati Kasbiy Ta'lim Boshqarmasi
Ohangaron tumani 1-son texnikumi
Maxsus fan o'qituvchisi
Qalandarova Maryam Jo'rayevna*

Annotatsiya

Ushbu maqolada kichik biznes faoliyatini rivojlantirishda raqamli marketingning ahamiyati, uning asosiy vositalari va tadbirkorlik subyektlari uchun yaratayotgan imkoniyatlari tahlil qilinadi. Shuningdek, raqamli marketing strategiyalarining mijozlar bazasini kengaytirish, savdo hajmini oshirish hamda biznesning raqobatbardoshligini ta'minlashdagi o'rni yoritiladi.

Kalit so'zlar: *raqamli marketing, kichik biznes, internet marketing, ijtimoiy tarmoqlar, elektron tijorat, reklama, mijozlar bilan aloqa.*

Kirish

Bugungi kunda axborot-kommunikatsiya texnologiyalarining jadal rivojlanishi biznes yuritish usullariga sezilarli ta'sir ko'rsatmoqda. Ayniqsa, kichik biznes subyektlari uchun raqamli marketing mahsulot va xizmatlarni keng auditoriyaga taqdim etishning samarali vositasiga aylandi. An'anaviy marketing usullari bilan taqqoslaganda, raqamli marketing kam xarajat evaziga ko'proq mijozlarni jalb qilish imkonini beradi. Shu sababli zamonaviy tadbirkorlik faoliyatida raqamli marketing strategiyalaridan foydalanish muhim ahamiyat kasb etmoqda.

Asosiy qism

Raqamli marketing tushunchasi va uning mohiyati. Raqamli marketing - bu internet va elektron qurilmalar orqali mahsulot hamda xizmatlarni targ'ib qilishga qaratilgan marketing faoliyatidir. U veb-saytlar, ijtimoiy tarmoqlar, elektron pochta, qidiruv tizimlari va mobil ilovalar kabi vositalardan foydalanishni o'z ichiga oladi.

Raqamli marketingning asosiy afzalliklari quyidagilardan iborat:

- a) Reklama xarajatlarining nisbatan pastligi;
- b) Maqsadli auditoriyani aniq belgilash imkoniyati;
- c) Natijalarni real vaqt rejimida kuzatish va tahlil qilish;
- d) Mijozlar bilan bevosita muloqot o'rnatish imkoniyati;
- e) Brendning internetdagi ko'rinuvchanligini oshirish.

Kichik biznes rivojida raqamli marketingning o'рни

Kichik biznes korxonalarini odatda cheklangan moliyaviy va inson resurslariga ega bo'ladi. Shu sababli ular uchun marketing xarajatlarini optimallashtirish muhim hisoblanadi. Raqamli marketing esa aynan shu vazifani samarali hal etadi. Birinchidan, ijtimoiy tarmoqlar orqali mahsulot va xizmatlarni reklama qilish korxonalariga katta auditoriyani qamrab olish imkonini beradi. Facebook, Instagram, Telegram va boshqa platformalar yordamida korxonalar o'z mijozlari bilan muntazam aloqada bo'lishlari mumkin. Ikkinchidan, qidiruv tizimlari optimallashtirishidan (SEO) foydalanish korxonalar veb-saytining internet qidiruv tizimlarida yuqori o'rinlarni egallashiga yordam beradi. Natijada potensial mijozlar soni ortadi. Uchinchidan, elektron tijorat platformalari orqali mahsulotlarni onlayn sotish biznesning geografik chegaralarini kengaytiradi. Bu esa nafaqat mahalliy, balki xalqaro bozorlarga chiqish imkoniyatini yaratadi.

Raqamli marketing vositalari

Kichik biznes subyektlari quyidagi raqamli marketing vositalaridan keng foydalanadilar:

- Ijtimoiy media marketing (SMM) – ijtimoiy tarmoqlar orqali mahsulot va xizmatlarni targ'ib qilish.
- Qidiruv tizimlari marketingi (SEM) – Google va boshqa qidiruv tizimlarida pullik reklama joylashtirish.
- SEO optimallashtirish – saytning qidiruv natijalarida yuqori o'rinlarni egallashini ta'minlash.
- Elektron pochta marketingi – mijozlarga axborot va takliflarni yuborish.
- Kontent marketingi – foydali maqolalar, videolar va boshqa axborot materiallarini yaratish orqali auditoriyani jalb qilish.

Raqamli marketingni qo'llashdagi muammolar

1. Kichik biznes subyektlari raqamli marketingdan foydalanishda ayrim muammolarga duch keladilar. Jumladan:
2. Raqamli ko'nikmalarning yetishmasligi;
3. Malakali mutaxassislar tanqisligi;
4. Internet reklama bozoridagi yuqori raqobat;
5. Kiberxavfsizlik bilan bog'liq muammolar.

Mazkur muammolarni bartaraf etish uchun tadbirkorlarning raqamli savodxonligini oshirish va zamonaviy texnologiyalarni o'zlashtirish muhim ahamiyatga ega.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, raqamli marketing kichik biznesni rivojlantirishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. U korxonalariga kam xarajat bilan ko'proq mijozlarni jalb qilish, savdo hajmini oshirish va bozordagi raqobatbardoshlikni kuchaytirish imkonini beradi. Zamonaviy iqtisodiyot sharoitida kichik biznes

subyektlarining muvaffaqiyati ko'p jihatdan raqamli marketing vositalaridan samarali foydalanish darajasiga bog'liqdir. Shu bois tadbirkorlik faoliyatida raqamli marketing strategiyalarini keng joriy etish va ulardan oqilona foydalanish muhim vazifa bo'lib qolmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Kotler P., Armstrong G. Principles of Marketing. Pearson Education, 2021.
2. Chaffey D., Ellis-Chadwick F. Digital Marketing. Pearson, 2022.
3. Ryan D. Understanding Digital Marketing. Kogan Page, 2020.
4. Strauss J., Frost R. E-Marketing. Pearson, 2021.
5. Tursunov B. "Raqamli iqtisodiyot va tadbirkorlikni rivojlantirish istiqbollari". Toshkent, 2023.