

MAMLAKAT IQTISODIYOTINI RIVOJLANTIRISHDA MARKETING TADQIQOTLARINING AHAMIYATI

Buxoro davlat universiteti Iqtisodiyot kafedrası
o'qituvchisi **Qodirova Nozima**
Buxoro davlat universiteti
Iqtisodiyot va turizm fakulteti
4-kurs talabasi **Ibrohimov Said**

Annotatsiya. *Maqolada mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirishda keng foydalaniladigan marketing tadqiqotlarining o'rni, marketingning jahon bozoriga kirib borishda muhimligi yuzasidan fikr-mulohazalar keltirilgan. Jahon bozori global miqyosda, turli mamlakatlar va bozor segmentlaridan iborat. Shu sababli, kompaniyalar uchun marketing strategiyalari muhim hisoblanadi.*

Kalit so'zlar: *Jahon bozori, raqamli marketing, marketing strategiyasi, imidj, brend, marka, bozor segmenti*

KIRISH

Jahon bozorida (yoki "dunyo bozori" deb ham ataladi) marketingning roli juda muhimdir. Dunyo bozori global va keng miqyosda bo'lishi sababli, marketingning o'rni ahamiyatli hisoblanadi. Bu muhitda marketing qurollari, mahsulotni sotib olish, xaridorlarni jalb qilish va mijozlar bilan aloqani o'rganish kabi jarayonlarda muhim rol o'ynaydi.

Jahon bozorida marketingning bir necha katta roli bor:

1. "Xaridorlarni tanish": Jahon bozorida muvaffaqiyatli marketing strategiyalari orqali, kompaniyalar o'zlarining mahsulotlarini va xizmatlarini dunyo miqyosida xaridorlarga taqdim etishadi. Bu, global mijozlar bilan bog'lanish va ularning talablari va istaklari bo'yicha tahlil qilish imkonini beradi.

2. "Rivojlanayotgan mamlakatlar uchun yangi bozorlar ochish": Marketing, rivojlanayotgan mamlakatlarga yangi bozorlar ochishda katta rol o'ynaydi. Bu mamlakatlarning xaridorlari bilan bog'lanish, ularning ehtiyojlari va istaklarini tushunish, va ularni o'zlashtirish uchun strategiyalarni rivojlantirishni o'z ichiga oladi.

3. "Kompaniya imidjining shakllantirilishi": Jahon bozorida marketing, kompaniyalar uchun xavfsiz imidj yaratishda muhim rol o'ynaydi. O'z mijozlariga qanday qo'llashadi, xizmatlarining sifatini va qulayliklarini qanday taqdim etishadi shakllantirilishida marketingning ahamiyati juda yuqori.



4. “Raqobatni qisqa muddatda tahlil qilish”: Jahon bozorida marketing, kompaniyalar uchun raqobatni o'rganishda muhim vosita. Xaridorlarning talablari va istaklari o'zgarib turishi sababli, marketingning yuqori sifatli ma'lumotlar va analizlar o'rnini egallashi juda muhimdir.

5. “Tarif rejalarini belgilash”: Jahon bozorida marketing, kompaniyalar uchun mahsulotlar uchun to'lov rejalarini belgilashda muhim rol o'ynaydi. Xaridorlarning to'lov qilish qulayliklarini ta'minlash, chegirmalar va chegirma turlarini belgilash kabi strategiyalar orqali sotishni oshirish.

Jahon bozorida marketingning muhimligi yuqori, chunki global bozorlar ko'pincha kengayib boradi va har bir kompaniya o'zini global miqyosda muvaffaqiyatli ko'rsatishni istaydi. Bu esa, marketing strategiyalarining dunyo miqyosida rivojlanishi va kuchayishi zarur. Jahon bozorida marketingning katta ahamiyatga ega bo'lishi sababli, kompaniyalar uchun yangicha strategik yo'llar rivojlanishi muhimdir. Quyidagi yangicha strategik yo'llar jahon bozorida muvaffaqiyatli marketing uchun o'rin oladi:

“Global branding strategiyalarni rivojlantirish”: Kompaniyalar uchun global bozorda muvaffaqiyatli bo'lishning yoki o'zlarini dunyo miqyosida taniy olgandan keyin, markalashishning katta roli bor. Marka o'zining xususiyatlari, qulayliklari va imidjini global miqyosda o'rnatish strategiyalari rivojlanishi zarur.

“Mijozlarga mos ravishda munosabatlarni rivojlantirish”: Jahon bozorida marketingning muvaffaqiyati uchun, har bir mamlakat va bozor segmentidagi mijozlar bilan mos munosabatlar o'rnatish zarur. Bu, har bir mamlakatning va turli kulturlarning talablari va istaklarini tushunish, ularni qo'llab-quvvatlash va ular bilan bog'liq kommunikatsiya tizimlarini rivojlantirishni talab qiladi.

“Regional va lokal bozorlarni tushunish va ajratish”: Jahon bozorida muvaffaqiyatli marketing strategiyalari rivojlanishida, regional va lokal bozorlarni tushunish va ajratish muhimdir. Har bir mamlakat va hududning xususiyatlarini, talablari va istaklarini tushunish, va ularni qondirish uchun mahalliy va regional strategiyalar rivojlanishi zarur.

“Raqamli marketingning rivojlanishi”: Internetning va ijtimoiy tarmoqlarning kuchayishi bilan birga, raqamli marketingning ahamiyati jahon bozorida ortib bormoqda. Kompaniyalar uchun global miqyosda mijozlar bilan ko'rishish, ularga xizmat ko'rsatish va ular bilan munosabatni saqlashning eng samarali usullari ko'p to'plamda raqamli marketingdan kelib chiqadi.

“Global mijozlar bilan shaxsiy aloqani o'rganish”: Jahon bozorida muvaffaqiyatli marketing strategiyalari rivojlanishida, global mijozlar bilan shaxsiy aloqalarni rivojlantirish muhimdir. Bu, xaridorlar bilan boshqa turli ko'rishish usullaridan



foydalanish, ular bilan barcha internet platformalarida bog'lanish, shaxsiy tajribalar taqdim etish va ularning talablari va istaklariga mos mahsulotlar va xizmatlar taklif etishni o'z ichiga oladi. Bu yangicha strategik yo'llar kompaniyalarga jahon bozorida marketingning muvaffaqiyatli rivojlanishida yordam berishi mumkin. Har bir strategiyani amalga oshirishda kompaniyalar o'zlarining turli bozor segmentlariga mos marketing strategiyalarini rivojlantirishi zarur. Zamon talabi, jahon bozorida marketingning muhim konseptlardan biridir. Bu, kompaniyalar uchun o'z mahsulotlarini va xizmatlarini joriy bo'lgan va kelajakda talab qilingan xususiyatlarga mos ravishda o'rganishning muhimligini anglatadi. Zamon talabi, turli sabablar bilan o'zgarishi mumkin, masalan, texnologiyalar, ijtimoiy o'zgarishlar, modalar va boshqa muhim faktorlar. Jahon bozorida zamon talabi, kompaniyalar uchun strategiyalarni shakllantirishda muhimdir. Quyidagi asosiy yo'nalishlar jahon bozorida zamon talabini tushunishda va unga moslashtirishda yordam berishi mumkin:

“Trendlar va istiqbolga qarab o'rganish”: Jahon bozorida zamon talabi, so'nggi trendlarni va istiqbollarni aniqlash va tahlil qilishni talab qiladi. Bu, kompaniyalar uchun yangi mahsulotlar va xizmatlar yaratish, o'zlarini raqobatdan ajratish va mijozlarni jalb qilish imkoniyatlarini ta'minlashda muhimdir.

“Texnologiyalardagi rivojlanishga e'tibor qilish”: Texnologiyalarning tez rivojlanishi jahon bozorida zamon talabini o'rganishda katta rol o'ynaydi. Kompaniyalar yangi texnologiyalardan foydalanish va ularni o'zlarining marketing va ish faoliyati uchun qo'llashlari lozim.

“Ijtimoiy va moddiy o'zgarishlarni tushunish”: Ijtimoiy va moddiy o'zgarishlar jahon bozorida zamon talabini ko'rsatkich sifatida faol rol o'ynaydi. Kompaniyalar, ijtimoiy o'zgarishlarni tahlil qilish va ularni marketing strategiyalariga mos ravishda qo'llashlari zarur.

“Mijozlarning talablari va istaklari”: Mijozlarning talablari va istaklari jahon bozorida zamon talabini aniqlashda muhimdir. Kompaniyalar mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni saqlash va ularning ehtiyojlari va istaklariga mos mahsulotlar va xizmatlar taklif etishda yaxshi o'rganish lozim.

“Global miqyosda mijozlarga mos ravishda taqdimot”: Zamon talabi, global miqyosdagi mijozlarga mos ravishda taqdimot va marketing strategiyalarini rivojlantirishni talab qiladi. Kompaniyalar jahon bozorida mijozlar bilan bog'langan strategiyalarini rivojlantirish va ularning talablari va istaklariga mos mahsulotlar va xizmatlar taklif etish uchun o'zlarining taqdimotini yangilashlari lozim.

Olimlarning fikrlari o'z navbatida jahon bozorida marketingning rivojlanishida muhim ahamiyatga ega bo'lib, yangi tushunchalar, strategiyalar va innovatsiyalarni o'rganishga yordam beradi. Ularning fikrlari va ilmiy tadqiqotlari, kompaniyalar



uchun jahon bozorida muvaffaqiyatli marketing strategiyalarini rivojlantirishda yordam berishi mumkin. Ba'zi olimlar fikrlari quyidagi yo'nalishlarda muhim ahamiyatga ega bo'lishi mumkin:

“Mijozlarni davraga yo'naltirilishi”: Ba'zi olimlar jahon bozorida marketingning muvaffaqiyatli rivojlanishida mijozlar davraga yo'naltirilishining katta ahamiyatga ega bo'lishiga ishonishadi. Ularning tadqiqotlari, mijozlar o'rtasidagi kommunikatsiya, ijtimoiy tarmoqlar, va turli mamlakatlardagi tariflar va tajribalar haqida o'rganishlariga oid bo'lib, bu esa kompaniyalar uchun mijozlar bilan muntazam munosabatlarni rivojlantirish va ularning ehtiyojlari va istaklarini tushunishga yordam beradi.

“Global branding va markalashish”: Olimlar global branding va markalashishning jahon bozorida muvaffaqiyatli bo'lishiga katta ahamiyatga ega bo'lishiga ishonishadi. Ularning ilmiy tadqiqotlari, marka imidjini shakllantirish, markani tanishtirish va mijozlar bilan bog'lanishda o'zining ahamiyatini o'rganishda yordam beradi.

“Raqamli marketing va texnologiyalar”: Olimlar raqamli marketing va texnologiyalar sohasidagi so'nggi rivojlanishlarni o'rganishda hamda ularni jahon bozorida qo'llashning eng samarali usullarini aniqlashda muhim ahamiyatga ega bo'lishadi. Ularning fikrlari, kompaniyalar uchun yangi texnologiyalar va innovatsiyalarni qo'llash, internet platformalari va ijtimoiy tarmoqlardan foydalanishni tahlil qilishga yordam beradi.

“Turli bozor segmentlari va hududlar uchun individual strategiyalar”: Ba'zi olimlar turli bozor segmentlari va hududlar uchun individual marketing strategiyalarini rivojlantirishning zarur bo'lishiga ishonishadi. Ularning ilmiy tadqiqotlari, har bir bozor segmenti va hududning xususiyatlari, talablari va istaklarini tushunishga yordam beradi va shu sababli kompaniyalar uchun moslashtirilgan strategiyalarni rivojlantirishda katta rol o'ynaydi. Jahon bozorida marketingning rivojlanishi katta ahamiyatga ega bo'lib, kompaniyalar uchun yangi tushunchalar va innovatsiyalarni o'rganish va ularni amalga oshirishda yordam beradi. Bu esa, marketing strategiyalarini rivojlantirish va marketing amaliyotini o'zgartirishga imkon beradi va shu sababli muvaffaqiyatli bo'lish uchun zarur bo'ladi.

Xulosa qilib aytganda kompaniyalar uchun global miqyosda muvaffaqiyatli bo'lishning kafolati, jahon bozorida marketing strategiyalarini rivojlantirish, amalga oshirish va uni turli mamlakatlarda va bozor segmentlarida o'rganishni talab qiladi. Bu strategiyalar mijozlarni jalb qilish, xizmatlar va mahsulotlarni sotib olish, marka imidjini shakllantirish, raqobatni tahlil qilish va mijozlar bilan yaxshi aloqani ta'minlashga yo'naltiriladi. Global miqyosdagi bozor sharoitlarini tushunish, so'nggi



trendlarni kuzatish va texnologik rivojlanishlardan foydalanish hamda kompaniyalar uchun shaxsiy taqdimotlar va individual marketing strategiyalarini rivojlantirish katta ahamiyatga ega. Jahon bozorida marketingning o'rganilishi va amalga oshirilishi, kompaniyalarga global miqyosdagi rivojlanayotgan bozorda muvaffaqiyatli qolish uchun zarurdir.

FOYDALINGAN ADABIYOYLAR RO'YXATI:

1. Tairova, M. M., Kadirova, N. R., & Aminova, N. B. (2021). The Essence And Content Of Marketing In The Field Of Innovation. *Essence*, 5(2), 261-264.

2. Rasulovna, Q. N. (2024). TADBIRKORLIK SUBYEKTLARI FAOLIYATIDA RAQAMLI MARKETINGNING O'RNI VA AHAMIYATI. *Gospodarka i Innowacje.*, 46, 274-278.

3. Niyozova, I. (2024). IMPROVING THE USE OF MARKETING STRATEGIES OF ENTERPRISES IN SOCIAL NETWORKS. *ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz)*, 45(45).

4. Abdullayeva, H. (2023). BIZNESDA INNOVATION MARKETINGNING USLUBLARIDAN FOYDALANISH. *ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz)*, 43(43).

5. Bayazovna, G. N. (2020). Marketing communication strategy and its essence. *Вопросы науки и образования*, (1 (85)), 18-21.

6. Giyazova, N. B., & Zayniev, A. A. (2020). Types of marketing communications and their classification. In *International scientific review of the problems of economics, finance and management* (pp. 32-38).

7. Abdullaevna, Q. Z. (2024). Marketingda Narxlarning Shakllanishi: Narxlarni Shakllantirish Va O'zgartirish Usullari. *Miasto Przyszłości*, 47, 1050-1054.

8. Muhammedrisaevna, T. M. S. (2023). Global Marketing, Its Importance and Development Conditions. *EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY*, 3(12), 62-66.

