



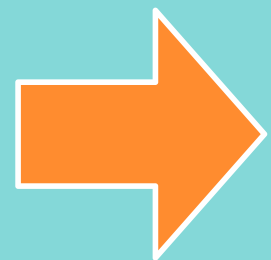
● ●  
**INTERACTIVE AND  
DIGITAL  
MARKETING**

---

**INTERAKTIV VA  
RAQAMLI  
MARKETING**

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

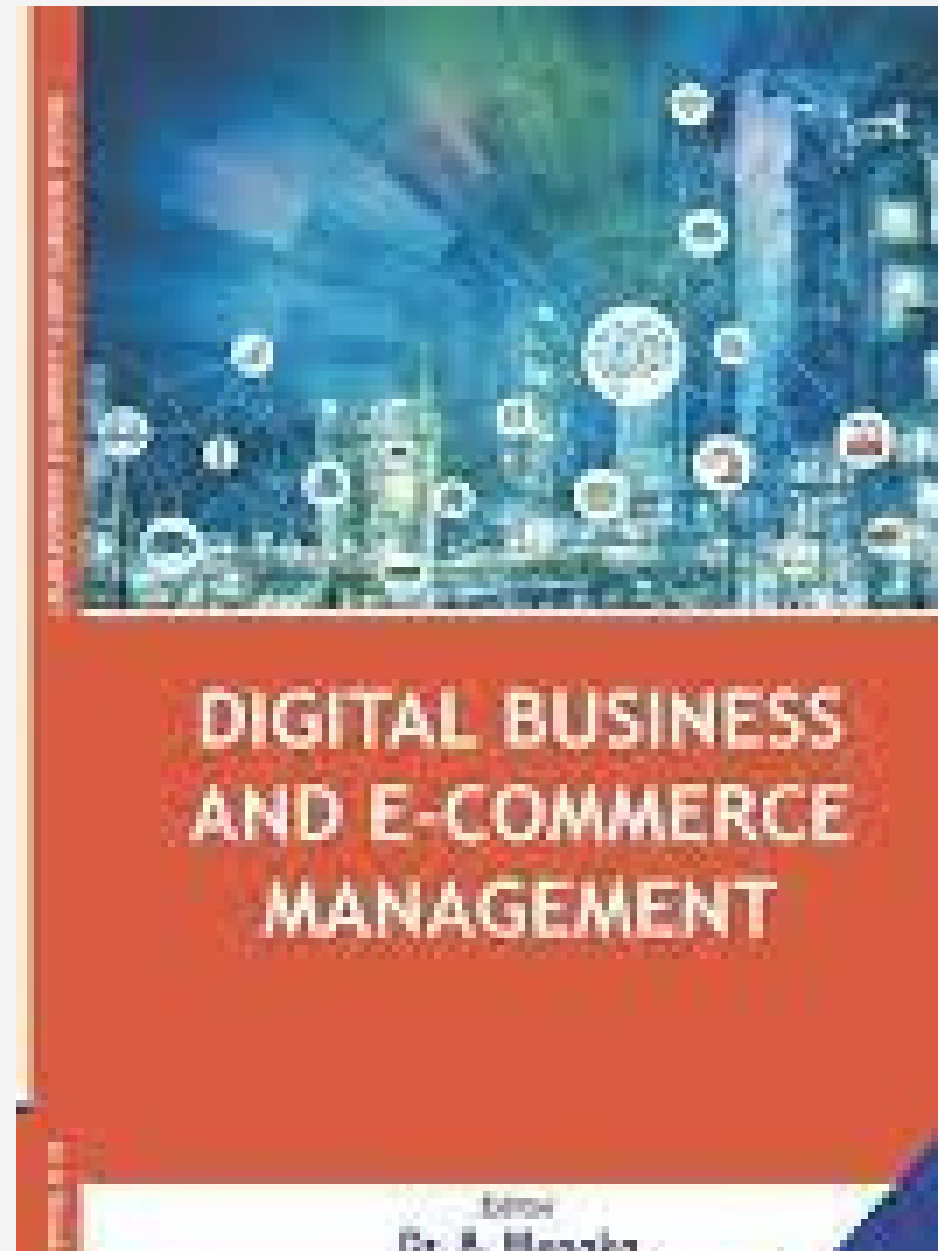
# ELEKTRON TIJORAT TIZIMI



**PhD. Z.Hakimov**

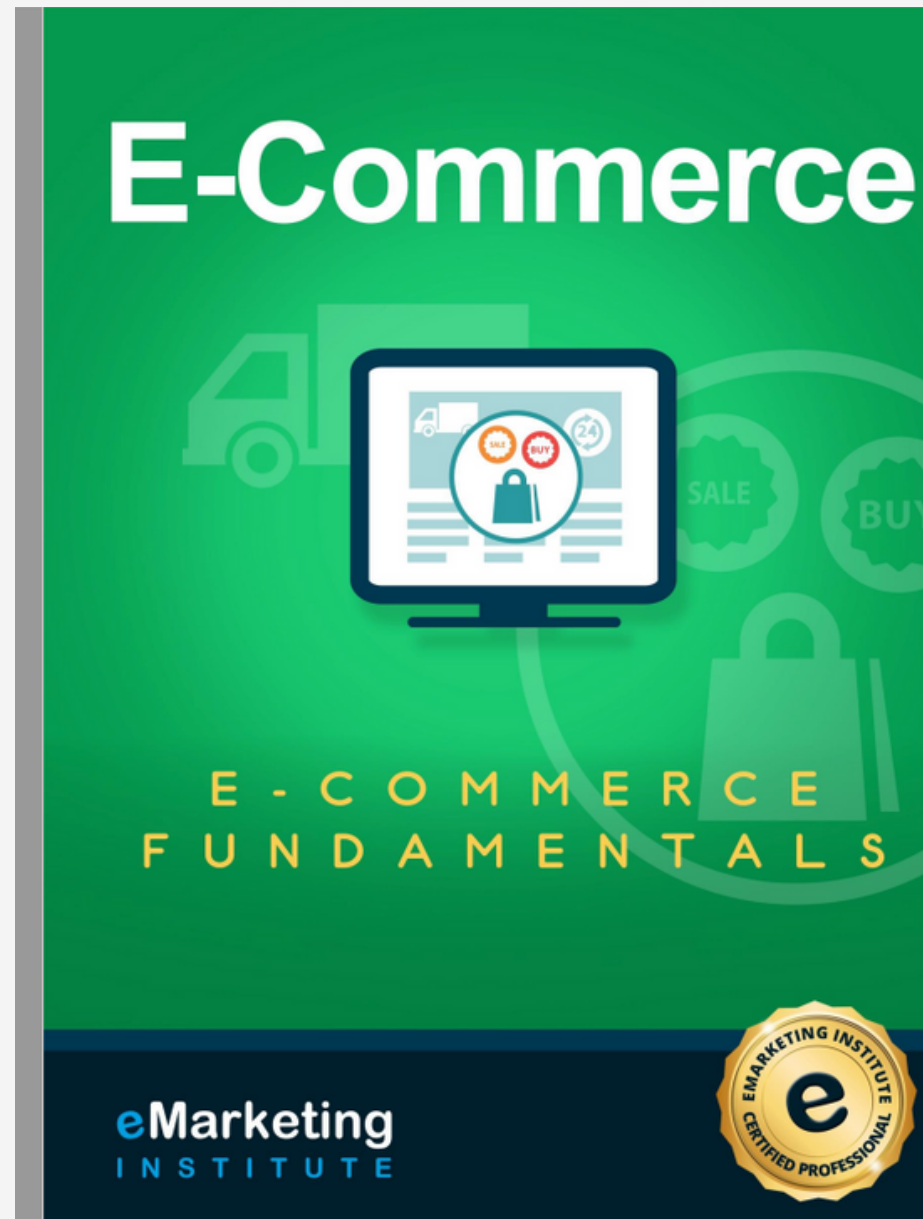


# Asosiy adabiyotlar ro'yxati



**Menaka B.**

DIGITAL BUSINESS AND E-COMMERCE  
MANAGEMENT.



**eMarketing Institute**

E-COMMERCE: E-COMMERCE  
FUNDAMENTALS



**Гаврилов Л. П.**

Электронная коммерция: учебник и  
практикум для бакалавриата и  
магистратуры //М.: Юрайт. – 2016. – С.



## Qo'shimcha adabiyotlar ro'yxati

1. Jentzsch, R., & Miniotas, A. (1999, December). The Application of E-commerce to a SME. In 10th Australasian Conference on Information Systems.
2. Manzoor A. E-commerce: an introduction. – Amir Manzoor, 2010.;
3. SCHULTE-NÖLKE H. et al. The legal framework for e-commerce in the internal market. – 2020.



# Kontentlar

- Elektron tijorat va uning asosiy mazmuni
- 

- Elektron tijoratning qonunchilik tizimi
- 

- Elektron tijoratni tizimi, uning xususiyatlari va boshqarilishini tashkil etish
- 

- Elektron to'lovlar va raqamli pullar
-

# Elektron tijorat va uning asosiy mazmuni





Elektron tijorat tushunchasi ostida tovar buyurtmasini qabul qilish, to'lovni amalga oshirish, tovar (xizmat bajarilishi) yetkazib berilishidagi boshqaruvda qatnashuvni o'z ichiga oluvchi operatsiyalarning (amallar) yopiq siklli texnologiyalar tizimi tushuniladi.

## ASOSIY PRINSIPLAR

elektron tijoratda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish erkinligi

elektron tijoratda shartnomalar tuzishning ixtiyoriyligi

elektron tijoratda ishtirok etish shart-sharoitlarining tengligi

elektron tijorat ishtirokchilarining huquqlari va qonuniy manfaatlari himoya qilinishi

# Tarix xronologiyasi

1971-1994

1971 yil ARPANET kompyuter tarmog'idan foydalangan holda, mariyuana savdosi tashkil etishdi

1979 yil. Maykl Oldrech birinchi onlayn xarid qilish tizimini rasman namoyish qildi

1981 yil. Tomson Holidays UK kompaniyasi biznes uchun birinchi onlayn xarid tizimini yaratdi

1983 yil. Kaliforniya shtatida birinchilardan bo'lib elektron tijorat tizimini shakllantirdi

1995-2000

1995 yil: Amazon Jeff Bezos tomonidan ishga tushirildi.com saytni ishga tushiradi.

1995 yil: eBay dasturchisi Per Omidyar tomonidan birinchi onlayn auksion sayti

1995 yil: birinchi radiostansiyalar, Radio HK va NetRadio eshittirishni boshladi

1999 yil: Alibaba guruhi Xitoyda tashkil etilgan. 1999 yil: Global elektron tijorat 150 milliard dollarga yetdi

2001-2010

2001: eBay har qanday elektron tijorat saytlari orasida eng katta foydalanuvchi bazasiga ega bo'di

2001: Alibaba.com 2001 yil dekabr oyida rentabellikka erishdi

2002: eBay PayPal-ni 1,5 milliard dollarga sotib oldi

2003: Amazon birinchi yillik daromadni e'lon qiladi.

2004: DHgate.com, Xitoyning birinchi onlayn B2B tranzaksiya platformasi tashkil etildi

2011-2022

Alibaba Group 25 milliard dollarga teng bo'lgan eng yirik boshlang'ich ommaviy taklifga ega.

2015: Amazon barcha elektron tijorat o'sishining yarmidan ko'pini tashkil qiladi

2017: Dunyo bo'ylab chakana elektron tijorat savdosi 2,304 trillion dollarga yetdi, bu o'tgan yilga nisbatan 24,8 foizga o'sdi.

2020: Hindiston hukumati 2016-yilda BHIM UPI raqamli to'lov interfeysini ishga tushirdi

# AFZALLIKLAR

**Universal standartlar**

**Global qamrov**

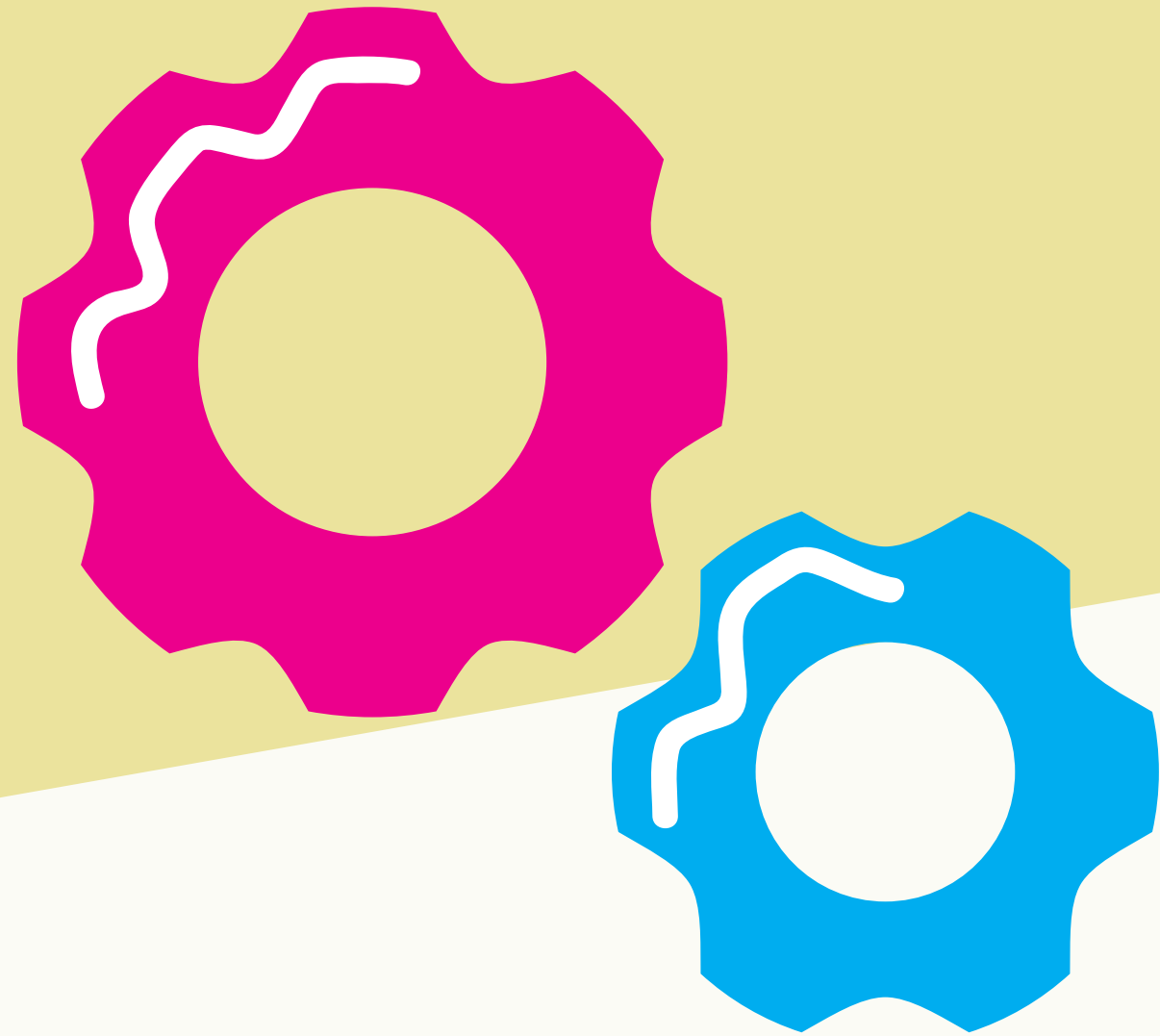
**Doimiylik**

**Ikki tomonlama faoliyat**

**Samarador**



# ASOSIY ILM SOHALARI



## TEXNIK YONDOSHUV

kompyuterning texnik imkoniyatlarini, dasturiyta' minotiniva telekommunikatsiyatuzilmalari, shuningdek, meyorlar, ma'lumotlarbazasidizayniva faoliyatini takomillashtirish



## INDIVIDUAL – PSIXOLOGIK YONDOSHUV

Onlayn iste'molchilar hatti – harakati, raqamli elektron bozor hususiyatlari, statistika va mijozlar bilan ishlash samaradorligi

# ALOQADOR SOHALAR



**Kompyuter  
tehnologiyalari**



**Marketing**



**Menegment**



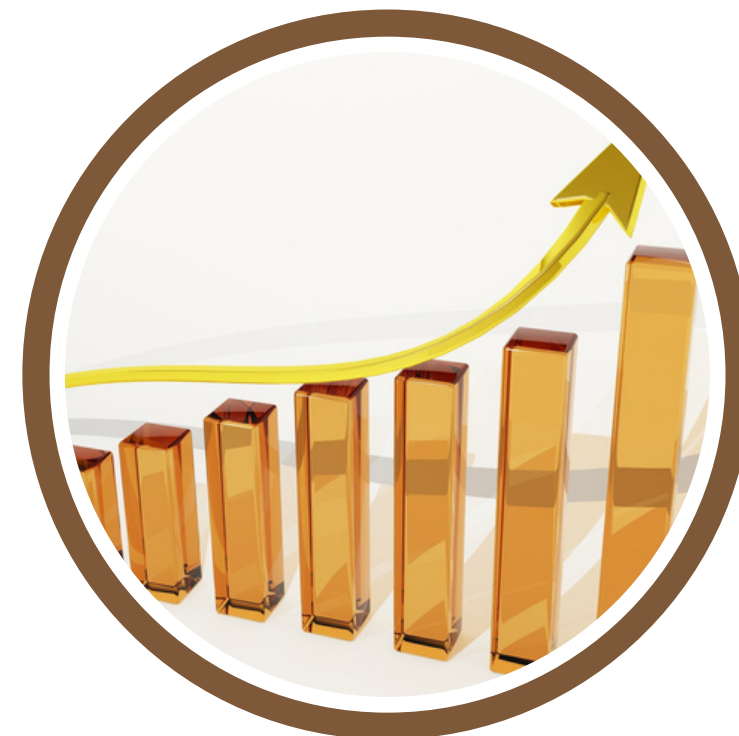
**Sotsioloiya**



**Iqtisodiyot**



**Ahborot tehnologiyalari**



**Moliya**



**Havfsizlik**

# Elektron tijorat tizimi va uning xususiyatlari va qonunchilik tizimi





## Elektron tijorat qo'nunchiligi

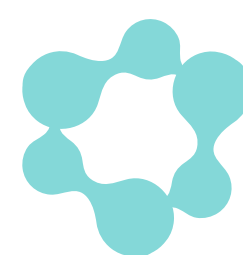
UNCTAD Global Cyberlaw Tracker a'zo 194 davlatda elektron tranzaktsiyalar, iste'molchilar huquqlarini himoya qilish, ma'lumotlarni himoya qilish/maxfiylik va kiberjinoyatchilikni qabul qilish sohasidagi elektron tijorat qonunchiligining holatini kuzatib boradi. Bu ma'lum bir mamlakatda qonun qabul qilingan yoki qabul qilinmagan qonun loyihasi mavjud yoki yo'qligini ko'rsatadi. Mamlakat qonunchiligini qabul qilish to'g'risidagi ma'lumotlar tayyor bo'lmagan ba'zi hollarda "ma'lumotlar yo'q" ko'rsatilgan.

# Elektron tijorat sohasida tartibga solinishi kerak bo'lgan 4 ta soha

---



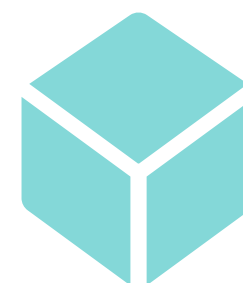
elektron bitimlar  
haqidagi qonunlar



ma'lumotlar va shaxsiy  
hayot daxlsizligi  
himoyasiga oid qonunlar



kiberjinoyatlar  
to'g'risidagi qonunlar



iste'molchilar huquqini  
himoya qilish  
to'g'risidagi qonunlar

# xalqaro-huquqiy hujjatlar

1970-1990

1984 yilda UNCITRAL (BMTning Xalqaro savdo bo'yicha komissiyasi) o'z dasturiga xalqaro savdo munosabatlarida elektron hujjatlar almashinuviga doir band kiritdi

1986 yilda IHTT kompyuter texnikasi orqali ishlov berilgan ma'lumotlardan sudda dalil sifatida foydalanishga doir rezolyutsiyani qabul qildi

1986 yilda UNCITRAL kotibiyati «EHM yozuvlarining huquqiy maqomi» haqida ma'ruza tayyorladi

1990 yilda Xalqaro savdo palatasi ma'lumotlar uzatishning qog'ozsiz shaklining muomalaga kirib kelishi munosabati bilan INCOTERMS qoidalarini qayta ko'rib chiqdi

1991-2005

1984 yilda «UNCITRAL»ning o'n yettinchi sessiyasida BMT Bosh kotibining «Ma'lumotlarga avtomatik ishlov berishning huquqiy jihatlari» deb nomlangan ma'ruzasi ko'rib chiqildi

1996 yil 12 iyunda «UNCITRAL»ning yigirma to'qqizinchi sessiyasida elektron tijorat to'g'risidagi namunaviy qonun loyihasi ko'rib chiqilib, namunaviy qonun va u bo'yicha qo'llanma qabul qilindi

Elektron tijorat to'g'risidagi namunaviy qonunni qabul qilishga o'n ikki yil, ya'ni 1984 yildan 1996 yilgacha tayyorgarlik ko'rilgan

2006-2022

axborot texnologiyalari industriyasi, avtomatlashtirilgan ishlab chiqarish sohasidagi keskin rivojlanish davrini anglatadi va «Sanoat inqilobi 4.0» (Industry 4.0/The Fourth Industrial Revolution) deb ham yuritiladi

2017 yilga kelib raqamli inqilob hal qiluvchi pallaga kirdi – Yer yuzi aholisining har ikkinchisi internet tarmog'iga ulandi

elektron tijorat sohasida iste'molchilar huquqlarini himoya qilishga doir qonun hujjatlari dunyo mamlakatlarining 56 foizida joriy qilingan, 6 foizida shakllantirilmoqda, 9 foizida esa mavjud emas. 29 mamlakat bo'yicha ma'lumot yo'q

# O'zbekiston respublikasida elektron tijoratning qonunchilik tizimi

2003. "Elektron raqamli imzo to'g'rida"gi qonun

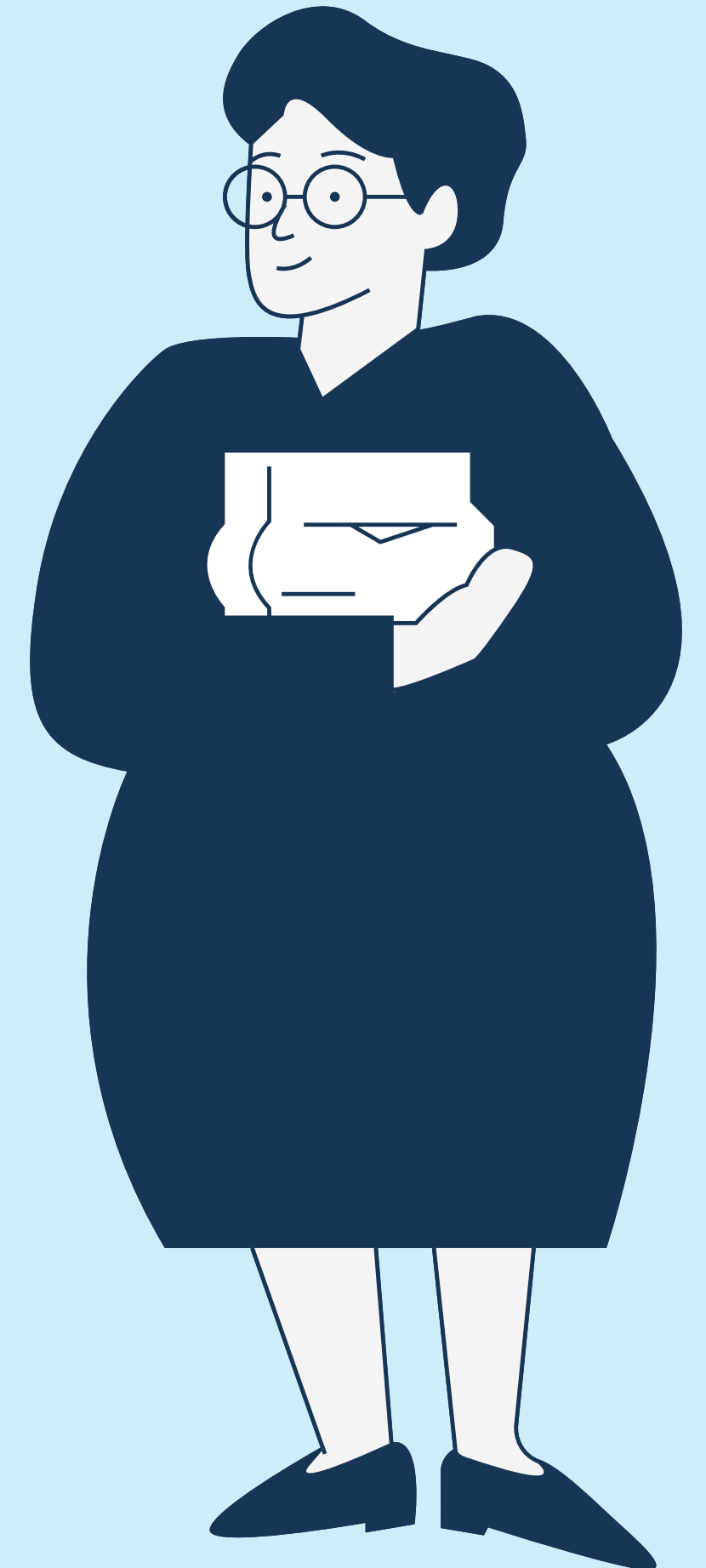
2004. "Elektron xujjat Almashinuvi to'g'rida"gi qonun

2003. "Axborotlash tirish to'g'rida"gi qonun

2004. "Elektron tijorat to'g'rida"gi qonun

2005. "Elektron to'lovlar to'g'rida"gi qonun

2006. "Elektron xukumat to'g'rida"





# Elektron tijorat bo'yicha huquqiy qo'llanma

Muvaffaqiyatli biznesni onlayn tarzda  
yuritish uchun haqiqiy qonunlar  
asosida qanday hal qilinishini o'rganish  
tavsiya etiladi

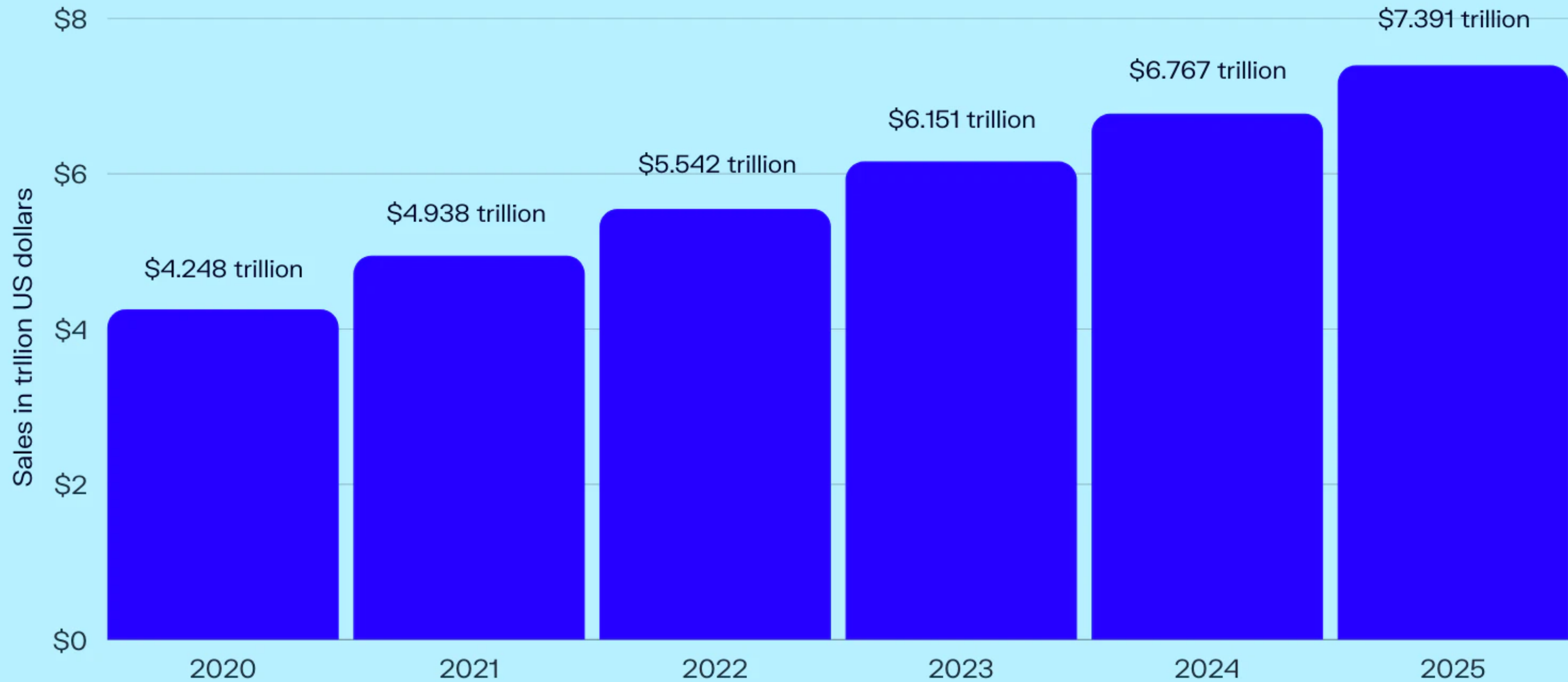
## Mijozlarni xavfdan holis qilish boshqichlari



# Elektron tijoratni boshqarilishini tashkil etish



## Global Ecommerce Sales (2020 to 2025)



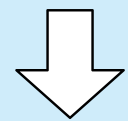
Source: eMarketer

**OBERLO**



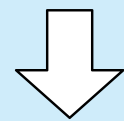
# Asosiy tendensiyalar

2000–2021



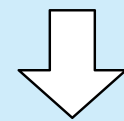
Elektron tijorat bozori har yili kengayib bormoqda

2010–2021



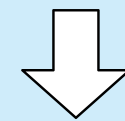
Mobil tijorat umumiy elektron tijoratdagi ulushini oshirmoqda

2010–2022



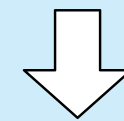
Raqamli xaridorlarning profilini tushunish muhimdir

2017–2022



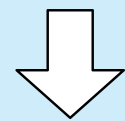
Raqamli xaridorlar tez va oson onlayn xarid qilishni xohlashadi

2010–2021



Ular eng yaxshi narx va bepul yetkazib berishni ham xohlashadi

2019–2021



Webrooming asta-sekin shoumingni egallab oladi

# Elektron tijorat ishtirokchilari



Davlat  
(Government)



Korhona (Business)



Iste'molchi  
(Consumer)



Shahs (Person)



Korhona  
hodimi (Executive,  
Employee)



Hamkor (Partner)

# Elektron tijorat shakllari

## Tijorat tashkilotlari

B2B (Business-to-Business) — «tijorat tashkilotlarining o'zaro munosabatlari».

B2C (Business-to-Consumer) — «tijorat tashkilotlari va xodimlari munosabatlari».

B2E (Business-to-Employee) — «tijorat tashkilotlari va kiyimlar xamkor hamda ishlari bilan o'zaro munosabatlari».

B2G (Business-to-Government) — «davlat va biznesning o'zaro munosabatlari».

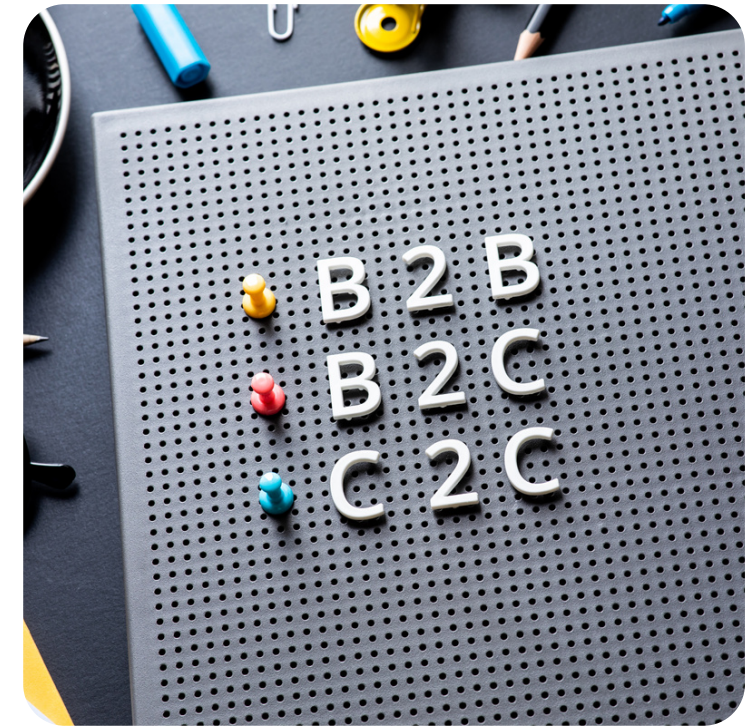
B2O (Business-to-Operator) — «aloqa operatorlari va tijorat tashkilotlarining o'z munosabatlari».



# Elektron tijorat shakllari

## Iste'molchilar

- C2A (Consumer-to-Administration)
- C2B (Consumer-to-business)
- C2C (Consumer-to-Consumer)



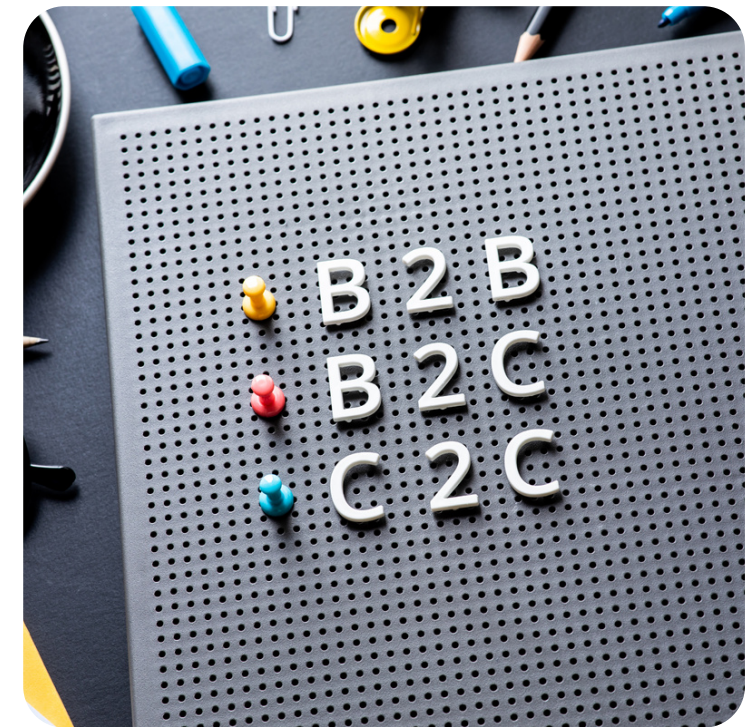
# Elektron tijorat shakllari

## 3-Ma'muriyat (Administratsiya)

A2A (Administration-to-Administration)  
A2B (Administration-to-Business)  
A2C (Administration-to-Consumer)

## 4-boshqa shakllar

D2C (Decentralized-to-Consumer)  
G2B (Government-to-Business)  
P2P (Peer-to-Peer)



# Elektron tijoratning muhimligi va kamchiliklari

muhimligi



kamchiliklari

Tashkilotlarga 01

Global qamrov;  
Xarajatlar kamayishi;  
Ta'minot zanjiri;  
Shaxsga yo'naltirish;  
Doimiy tanlov;

Iste'molchilarga 02

Joyning ahamiyatsizligi;  
Assortiment kengligi;  
Shaxsiy aloqa;  
Narxlar arzon  
Sotib olish qulay  
Tanishish oson

Tashkilotlarga 01

Yuqori darajada maxfiyliklar;  
Qonunchilikni chetlab o'tish va  
tartibga solish qiyinligi;

Iste'molchilarga 02

Noto'g'ri mahsulotlar va axborotlar;  
Yetkazib berilishini kutish  
Tovarlarni qaytarish murakkabligi  
Yetkazib berishda qo'shimcha  
xarajatlar

# B2B sektorda virtual savdo maydonchalari



B2B sektorдаги savdo maydonchalarining birinchi turi supplier - driven кўринишдаги maydonchalar ҳисобланади. Улар каталогли моделда ташкил қилинган. Бу savdo maydonчасида корхона ўзига ускуна - жиҳоз ёки бошқа товарлар олди - сотдиларини тўғридан - тўғри буюртмачи билан даллоларсиз олиб боришлари мумкин.

# B2C SEKTORIDAGI VIRTUAL SAVDO MAYDONCHALARI

## ELEKTRON MAGAZINLAR

Ular WEB - vitrinalarga nisbatan kattaroq hajmdagi savdoga mo'ljallangan va shunga yarasha nisbatan murakkabroq tizimga ega. /virtual savdo zali/virtual bloki /ma'lumotlar bazasi

## VEB - VITRINALAR

vitriinalarning asosiy komponentga tovarlar va xizmat turlari qayd etilgan kataloglar (prays —list (price list)) hamda xaridorlardan buyurtma to'plash tizimidir

## ELEKTRON SAVDO PLATFORMALARI

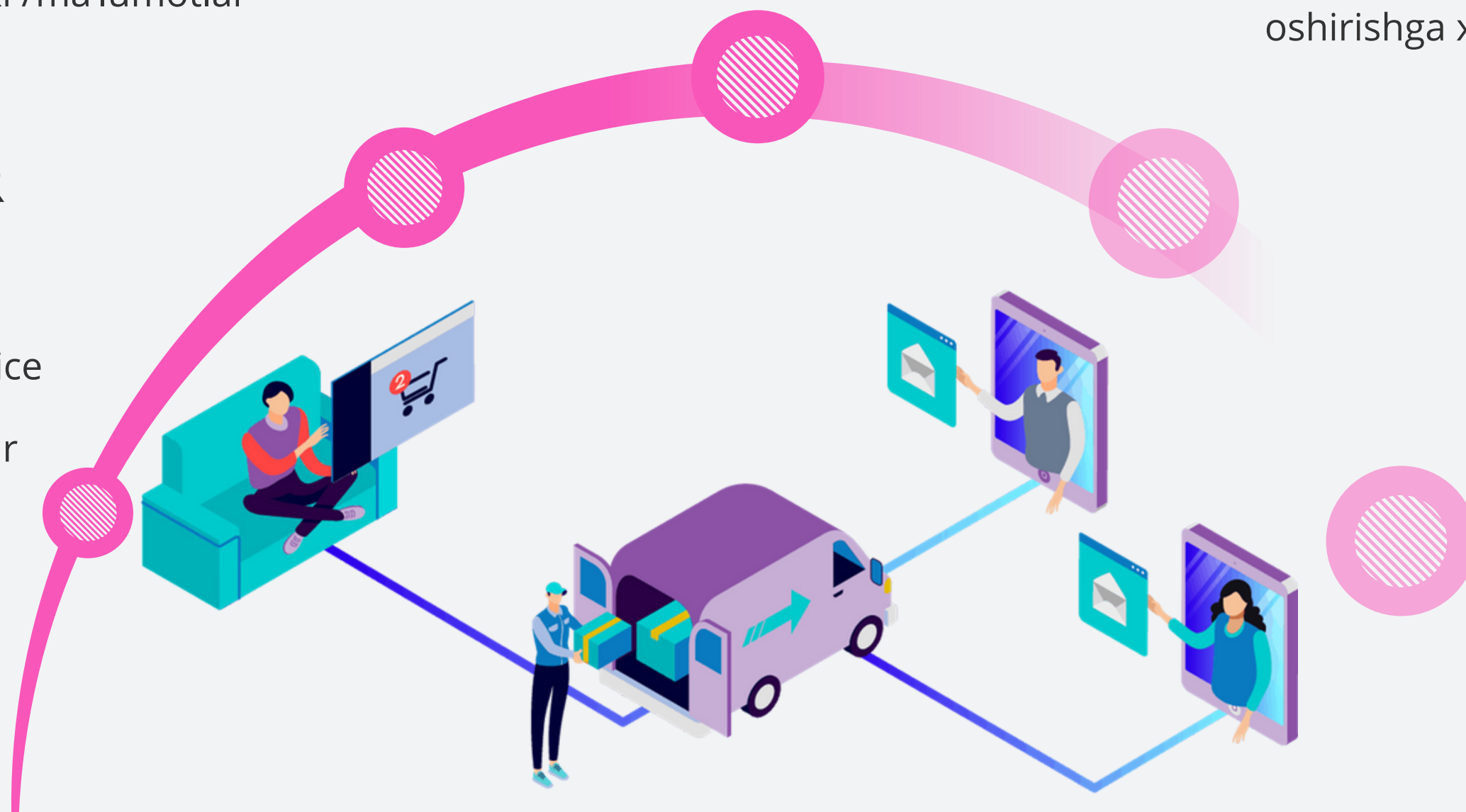
Barcha ishtirok etishi memkun bo'lgan va supplier - driven ko'rinishdagi maydonchalar hisoblanadi

## INTERNET- SAVDO TIZIMLARI (IST)

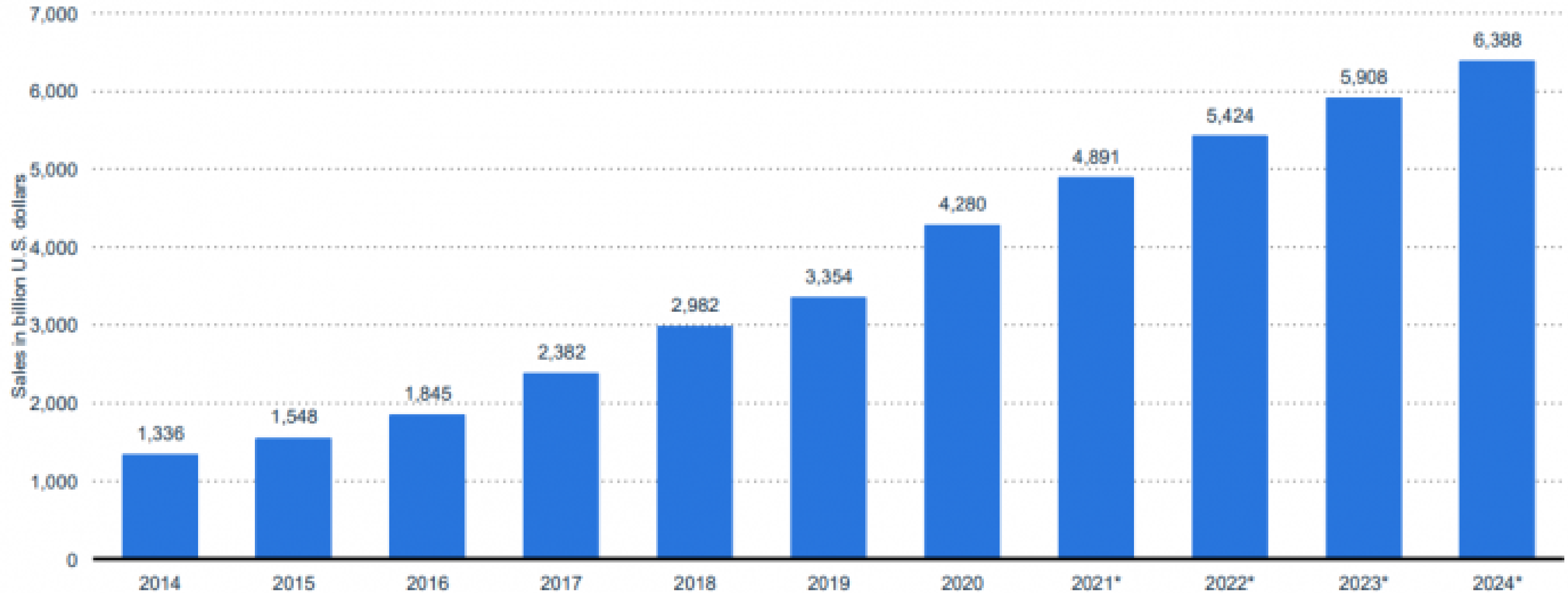
Xoldinglar, ishlab chiqarish korxonalarining ta'minot va mahsulotni sotish bo'limlari mehnat unumdorligini oshirishga xizmat qiladi

## AUKTSIONLAR (KIM OSHDI SAVDOLARI)

WEB - sayt, bunda istagan talablar xohlagan tovarni o'zi belgilangan boshlangich narx orqali sotuvga qo'yishi mumkin



# B2C SEKTORIDAGI VIRTUAL SAVDONI RIVOJLANISHI

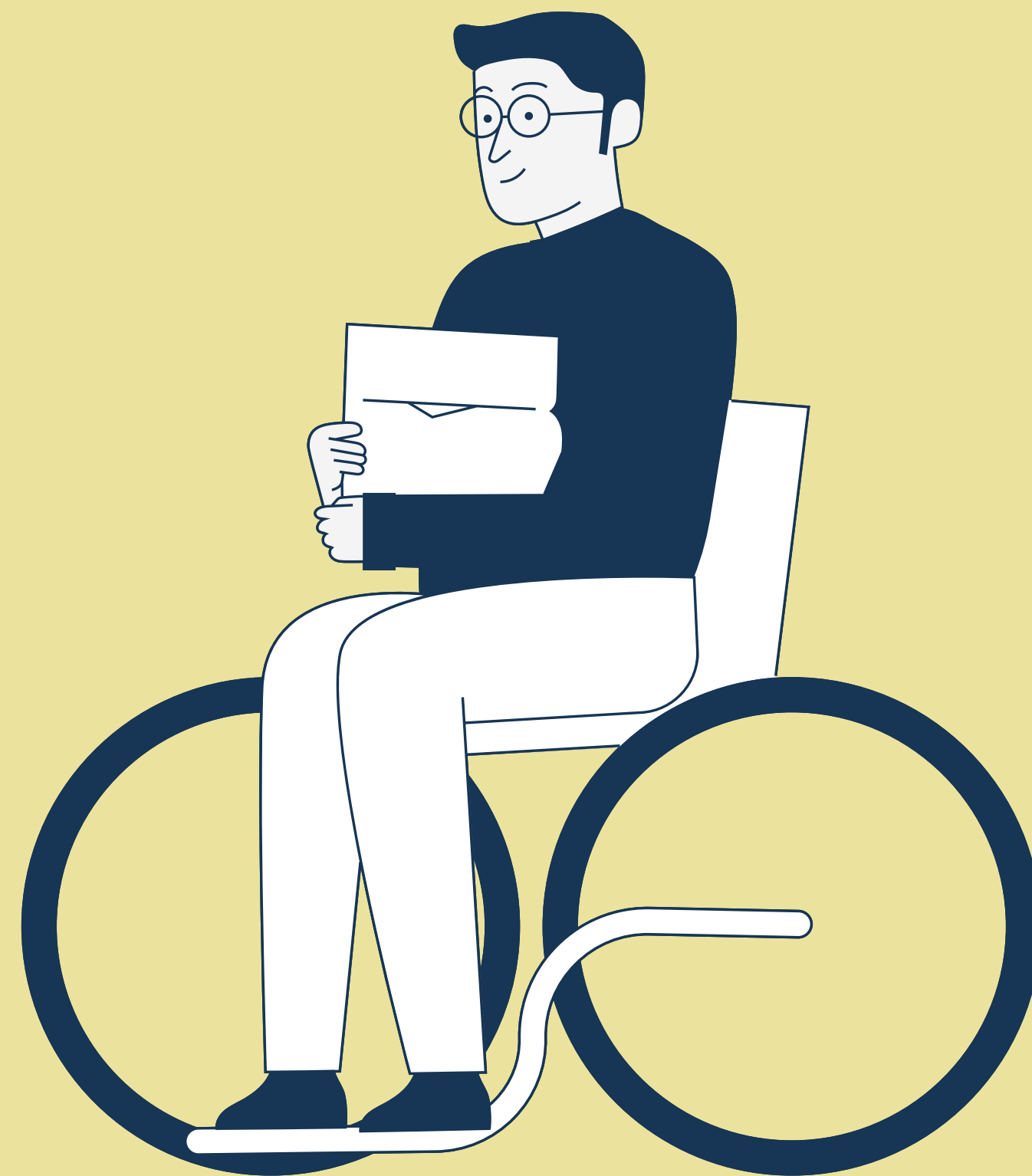


Manba: [www.trade.gov/ecommerce-sales-size-forecast](http://www.trade.gov/ecommerce-sales-size-forecast)

U 2020 yil uchun jami global chakana savdoning 18 foiz ulushini egallagan va 2024 yilga kelib jami global chakana savdoning qariyb 22 foiz ulushiga erishib, yillik o'sish sur'ati 1 foizdan oshishi kutilmoqda.

# E-tijorat veb-saytiga ega bo'lish

E-tijorat veb-saytiga ega bo'lish bilan bog'liq holda, siz veb-sayt hostingdan elektron tijorat integratsiyasi, xarid qilish savati va to'lov shchitlarigacha bo'lgan turli xil echimlarni o'rganishingiz kerak



# Veb-saytingizda quyidagilar bo'lishi kerak

Bosh sahifa

Biz haqimizda sahifa

Shartlar va qoidalar

Maxfiylik siyosati

Biz bilan bog'lanish sahifasi

Blog

Do'kon



# Do'kon

Do'konni to'liq funktsional qilish uchun siz onlayn sotib olish jarayonini ta'minlaydigan muayyan xususiyatlarni birlashtirishingiz kerak bo'ladi

## Mahsulot haqida ma'lumot

Mahsulot ma'lumotlari veb-saytingizning ishlashiga, tashrif buyuruvchilarni jalb qilish, ularni mijozlarga aylantirish va oxir-oqibat savdoni yakunlash qobiliyatingizga katta ta'sir ko'rsatadi

## Mahsulot nomi

Mijozlar osongina topishlari va haqiqiy mahsulot bilan bog'liq bo'lishi mumkin bo'lgan tavsiflovchi mahsulot nomini tanlang

## Mahsulot tasviri

Mijozlar haqiqiy mahsulotni his qila olmasliklari etarli, ammo uni ko'rmaslik, ehtimol, sotib olishni umuman istamasliklarini anglatadi

The image shows two screenshots of the eBazar website. The top screenshot displays a product page for the 'AEKU C6 ultratonna Mini telefon'. The product is a small, black, ultrathin mobile phone with a yellow card slot on the back. The price is listed as \$11.99, with a 'Купить сейчас' (Buy now) button. The bottom screenshot shows a product page for the 'Insta360 ONE sportivnaya ekshn-videokamera dlya iPhone'. The product is a black, cylindrical action camera. The price is listed as \$299.00, with a 'Купить сейчас' (Buy now) button. Both pages include navigation menus, breadcrumb trails, and detailed product descriptions in Russian.

# Do'kon

## Mahsulot ta'rifi

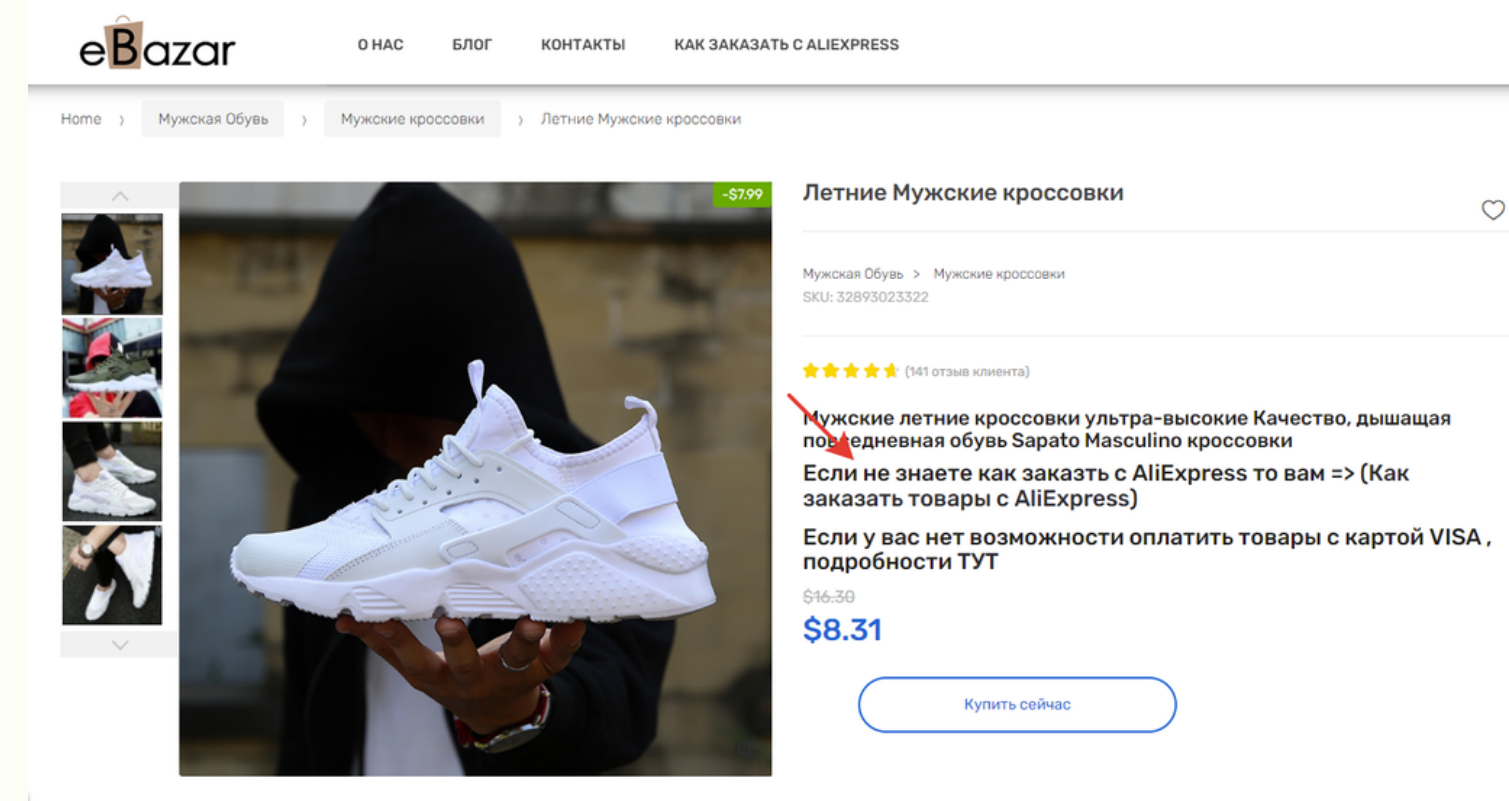
Tavsifda mahsulot yoki xizmat haqida batafsil ma'lumot berilishi kerak. Bu batafsil ma'lumot beradigan, muayyan xususiyatlarni yoritadigan yoki mahsulotning qanday ishlatilishini, ishlatilishini va boshqalarni tushuntiradigan matnning bir qismi

## Tugmalar va maydonlar

Mijozlar osongina topishlari va haqiqiy mahsulot bilan bog'liq bo'lishi mumkin bo'lgan tavsiflovchi mahsulot /Mahsulot hajmi/Mahsulot uzunligi/Miqdor/Rang/O'lcham qo'llanmasi/Do'kon langulyatori/Savatga qo'shish

## Buyurtma haqida ma'lumot

Ushbu parametr yordamida siz mijozlarga buyurtma haqida qo'shimcha ma'lumot berish, shuningdek , buyurtma holatini kuzatish imkoniyatini berasiz



# Do'kon

## Xarid qilish savati

Savdo aravasi - bu internet foydalanuvchilariga virtual savatga qo'yib, mahsulotni ko'rib chiqish va oxir-oqibat sotib olish imkonini beruvchi dasturiy ta'minot

## Xosting do'kon savatchasi

Ushbu arava o'z serverlarida to'liq joylashtirilgan echimni taqdim etadigan uchinchi tomon kompaniyasi tomonidan taqdim etiladi

## Litsenziyalangan xarid qilish savati

litsenziyalangan xarid qilish savatiga ega bo'lish ko'proq moslashuvchanlik va sozlash variantlariga imkon beradi, bu sizning ehtiyojlaringizga qarab xarid qilish savatini moslashtirishga imkon beradi

## Xarid qilish savatchasini tashlab ketish

xaridorlarning 60% dan ortig'i yuk tashish xarajatlari, soliq, to'lov kabixarajatlar tufayli xarid qilish savatinitashlab ketgan

I Q U E

2 Order Summary 3 Secure Payment

EMAIL ADDRESS

PASSWORD

Forgot your password?

Sign In

Or, you can Sign-in with

f g+ t i

Manba: <http://eu.feelunique.com/>

# Do'kon

## Yuk tashish

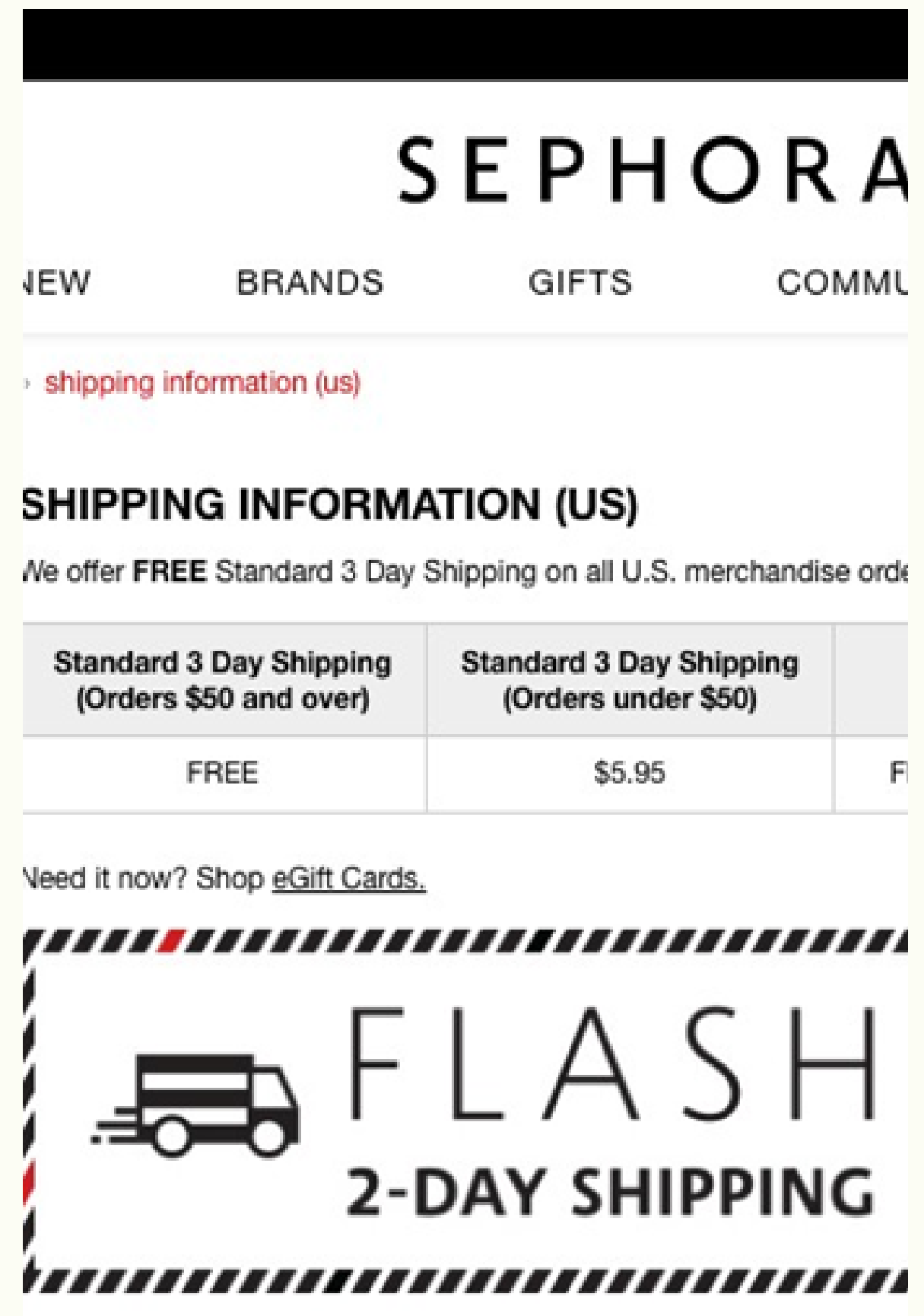
Yuk tashish xarajatlari xarid qilish savatchasini tashlab ketishning eng keng tarqalgan sababi bo'lgani uchun, bepul yuk tashishni taklif qilish haqida o'ylashingiz mumkin. Keng tarqalgan usul - ma'lum chegaradan tashqarida bo'lgan xaridlarni bepul etkazib berish

## O'zi etkazib berish xizmati

Birinchi variant - bu siz uydan mahsulot yuboradigan holat. Sizyorliqlarni yozish va mahsulotni qadoqlash bo'yicha mas'ulsiz. Paketlarni yuborish haqida gap ketganda, siz o'zingiz pochta bo'limida borishingiz va paketni yuborishingiz yoki kuryer sizdan paketlarni olib, mijozlarga etkazib berishi mumkin

## Bajarish ombori

Ushbu parametr barcha buyurtmalarni qabul qilish va qayta ishlash uchun ombordan foydalanishni anglatadi. Siz inventarizatsiyani to'liq nazorat qila olasiz va siz ancha barqaror yuk tashish strategiyasini yaratishga qodirsiz. Bu mahsulotlarni yanada tez va samarali etkazib berish imkonini beradi



The screenshot shows the Sephora website's shipping information page. At the top, the Sephora logo is displayed. Below it, there are navigation links for 'NEW', 'BRANDS', 'GIFTS', and 'COMMUNITY'. A link for 'shipping information (us)' is highlighted. The main heading is 'SHIPPING INFORMATION (US)'. Below this, a text line states: 'We offer FREE Standard 3 Day Shipping on all U.S. merchandise orders over \$50.' A table follows, detailing shipping costs for different order values. The table has three columns: 'Standard 3 Day Shipping (Orders \$50 and over)', 'Standard 3 Day Shipping (Orders under \$50)', and a partially visible third column. The first row shows 'FREE' for orders over \$50 and '\$5.95' for orders under \$50. Below the table, there is a link: 'Need it now? Shop eGift Cards.' At the bottom, there is a promotional banner for 'FLASH 2-DAY SHIPPING' featuring a truck icon and a warning sign border.

Standard 3 Day Shipping (Orders \$50 and over)	Standard 3 Day Shipping (Orders under \$50)	
FREE	\$5.95	F

Manba: <http://www.sephora.com/shipping-information>

# Do'kon

## Ochish

Buning o'rniga siz mahsulotni aslida sizning nomingizdan, o'zingizning qadoqlashingiz va brendingiz bilan yuboradigan etkazib beruvchilar bilan hamkorlik qilasiz

## To'lov shartlari

T bu onlayn-biznes uchun to'lovni amalga oshirish xizmatlarini amalga oshirish. Qo'shimcha dasturiy ta'minot sifatida veb-saytingizga qo'shiladi. Ushbu dasturiy ta'minot mijozdan bankga informatsiyani o'tkazish orqali tranzaksiyani osonlashtiradi. PayPal, Payme

## Veb-sayt xavfsizligi

E-tijorat veb-saytini loyihalashning yakuniy qismi veb-sayt xavfsizligi hisoblanadi. PCI standartlari, SSL sertifikati

**MEDIAPARK** ☰ Каталог Vivo v23 5G

Главная > Корзина > Оформить заказ

### Оформить заказ

Оформить заказ без регистрации – будучи незарегистрированным пользователем

- 1 Информация о покупателе
- 2 Информация о доставке
- 3 Платежная информация

Способ оплаты \*

- Наличные
- Терминал
- Комбинированный
- UZCARD
- HUMO
- Visa/Master
- Рассрочка Intend (12 мес.)

6510

Я согласен с [«Условиями пользовательского соглашения»](#)

предыдущий шаг

# E-tijorat platformasini tanlash



onlayn-do'konni o'rnatish va boshqarish  
uchun ko'plab xususiyatlardan  
foydalanishga imkon beradigan veb-sayt  
integratsiyasi sifatida elektron tijorat  
platformalaridan birini qo'llash  
maqsadga muvofiq

# Shopify

Platforma quyidagilarni taklif etadi:

- Do'konni 100 + shablonlari va 1500 + ilovalari bilan sozlash
- Cheksiz tarmoqli kengligi, mahsulotlar va inventarizatsiya ma'lumotlari
- Qo'lda buyurtma yaratish
- Chegirmalar kodlari va sovg'a kartalari
- Veb-sayt va blog
- Sotishni kuzatish va o'sish tendentsiyalari
- Bepul SSL sertifikat
- 24/7 mijozlarni qo'llab-quvvatlash
- Bepul 14 kunlik sinov

The screenshot shows the Shopify homepage. At the top, there's a navigation bar with the Shopify logo, 'Start', 'Sell', 'Market', and 'Manage' menus, and 'Pricing', 'Learn', 'Log in', and a 'Start free trial' button. The main content area is titled 'The platform commerce is built on' and includes a testimonial from Deyan Kenarny with a 'Start free trial' button. Below this is a section titled 'Bring your business online' with a 'View report' button and a link to 'Explore more examples'.

Manba: [www.shopify.com](http://www.shopify.com)

# BigCommerce

Platforma savdo-sotiqni ko'paytirishga yordam beradigan qiziqarli xususiyatlarga ega do'konlar yaratishga imkon beradi. Ushbu dasturiy ta'minotdan foydalanishning boshqa afzalliklari quyidagilardan iborat:

- Bitta sahifali to'lov
- Kuponlar, chegirmalar va sovg'a kartalari
- Professional hisobot vositalari
- Mahsulot reytingi va sharhlari
- Facebook, eBay va Amazon, Pinterest, Google Shopping bilan integratsiya
- Tranzaksiya to'lovlari yo'q
- Cheksiz mahsulotlar, fayllarni saqlash va o'tkazish qobiliyati
- Cheksiz xodimlar hisoblari

Our hearts are with our employees and their families in Ukraine. [Donate now](#)

ENTERPRISE ESSENTIALS Call Sales: 1-888-248-9325 Help Center Log In

BIGCOMMERCE Solutions Product Customers Pricing Partners Resources [REQUEST DEMO](#)

## ECOMMERCE FOR A NEW ERA

Build a business that's ready for anything with the flexibility of Open SaaS.

[GET THE PRODUCT TOUR →](#)

BEN & JERRY'S Skullcandy Black Diamond bliss BURROW

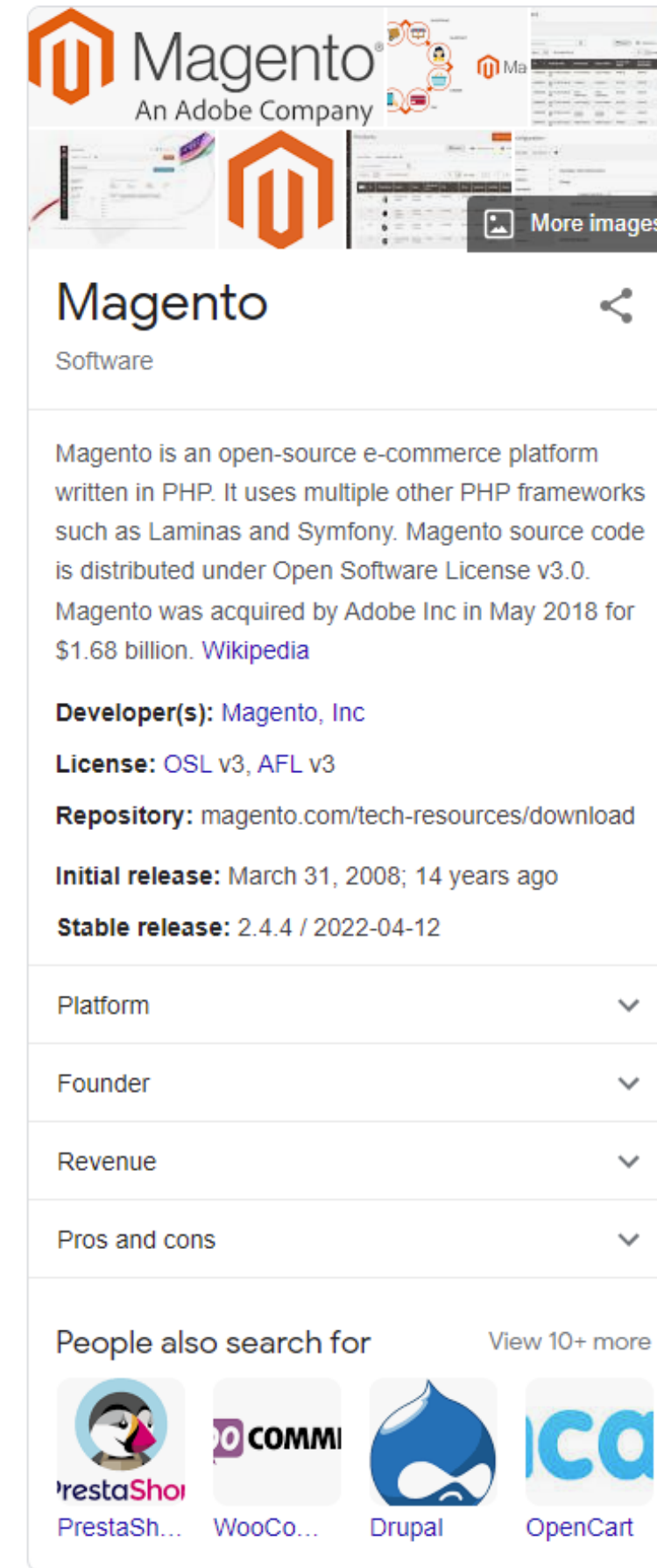
Manba: [www.BigCommerce.com](http://www.BigCommerce.com)

# Magento

Platformadan 250 mingdan ortiq savdogarlar o'z biznesini rivojlantirish va sotuvlarni ko'paytirish uchun foydalanmoqda. Software bilan birga kelgan ba'zi xususiyatlar quyidagilardir:

- Markali tajribani taqdim etish uchun platformani sozlash uchun moslashuvchanlik
- Manba platformasini ochish
- Minglab plaginlar va kengaytmalar
- Keng qamrovli hujjatlar va resurslar
- Mijozlarni jalb qilish va saqlab qolish uchun vositalar
- Mahsulotlarni to'plash, sotib olish sovg'asi va mijozlarning sharhlari

Ijtimoiy tarmoqlarda mahsulotlarni kataloglashtirish va reklamalarni yaratish uchun bepul Magento ijtimoiy integratsiyasi



Magento  
An Adobe Company

Magento  
Software

Magento is an open-source e-commerce platform written in PHP. It uses multiple other PHP frameworks such as Laminas and Symfony. Magento source code is distributed under Open Software License v3.0. Magento was acquired by Adobe Inc in May 2018 for \$1.68 billion. [Wikipedia](#)

**Developer(s):** [Magento, Inc](#)  
**License:** [OSL v3](#), [AFL v3](#)  
**Repository:** [magento.com/tech-resources/download](#)  
**Initial release:** March 31, 2008; 14 years ago  
**Stable release:** 2.4.4 / 2022-04-12

Platform  
Founder  
Revenue  
Pros and cons

People also search for [View 10+ more](#)

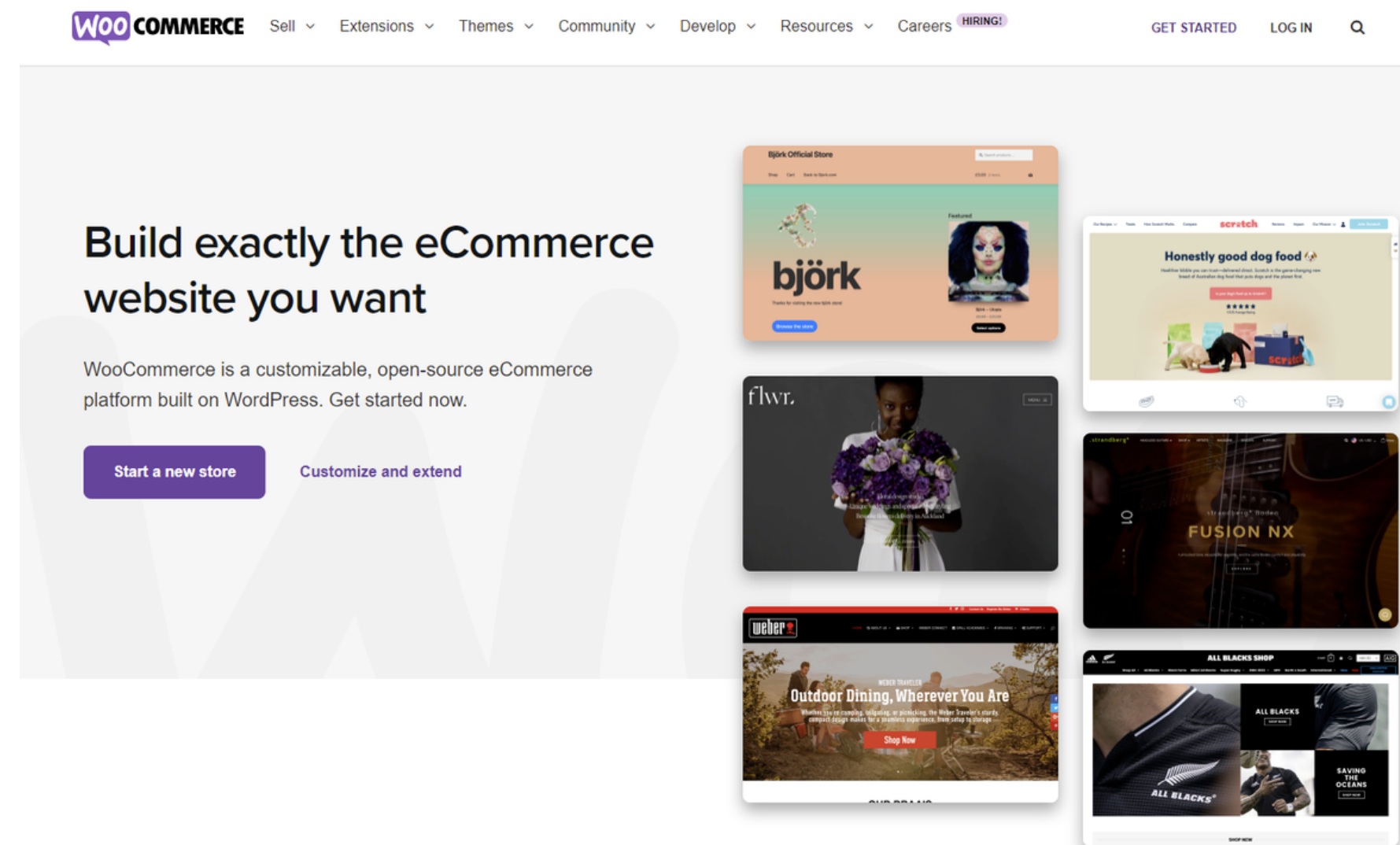
[PrestaShop](#) [WooCommerce](#) [Drupal](#) [OpenCart](#)

Manba: <https://magento.com>

# WooCommerce

Platformadan 250 mingdan ortiq savdogarlar o'z biznesini rivojlantirish va sotuvlarni ko'paytirish uchun foydalanmoqda. Software bilan birga kelgan ba'zi xususiyatlar quyidagilardir:

- Markali tajribani taqdim etish uchun platformani sozlash uchun moslashuvchanlik
- Manba platformasini ochish
- Minglab plaginlar va kengaytmalar
- Keng qamrovli hujjatlar va resurslar
- Mijozlarni jalb qilish va saqlab qolish uchun vositalar
- Mahsulotlarni to'plash, sotib olish sovg'asi va mijozlarning sharhlari
- Ijtimoiy tarmoqlarda mahsulotlarni kataloglashtirish va reklamalarni yaratish uchun bepul Magento ijtimoiy integratsiyasi

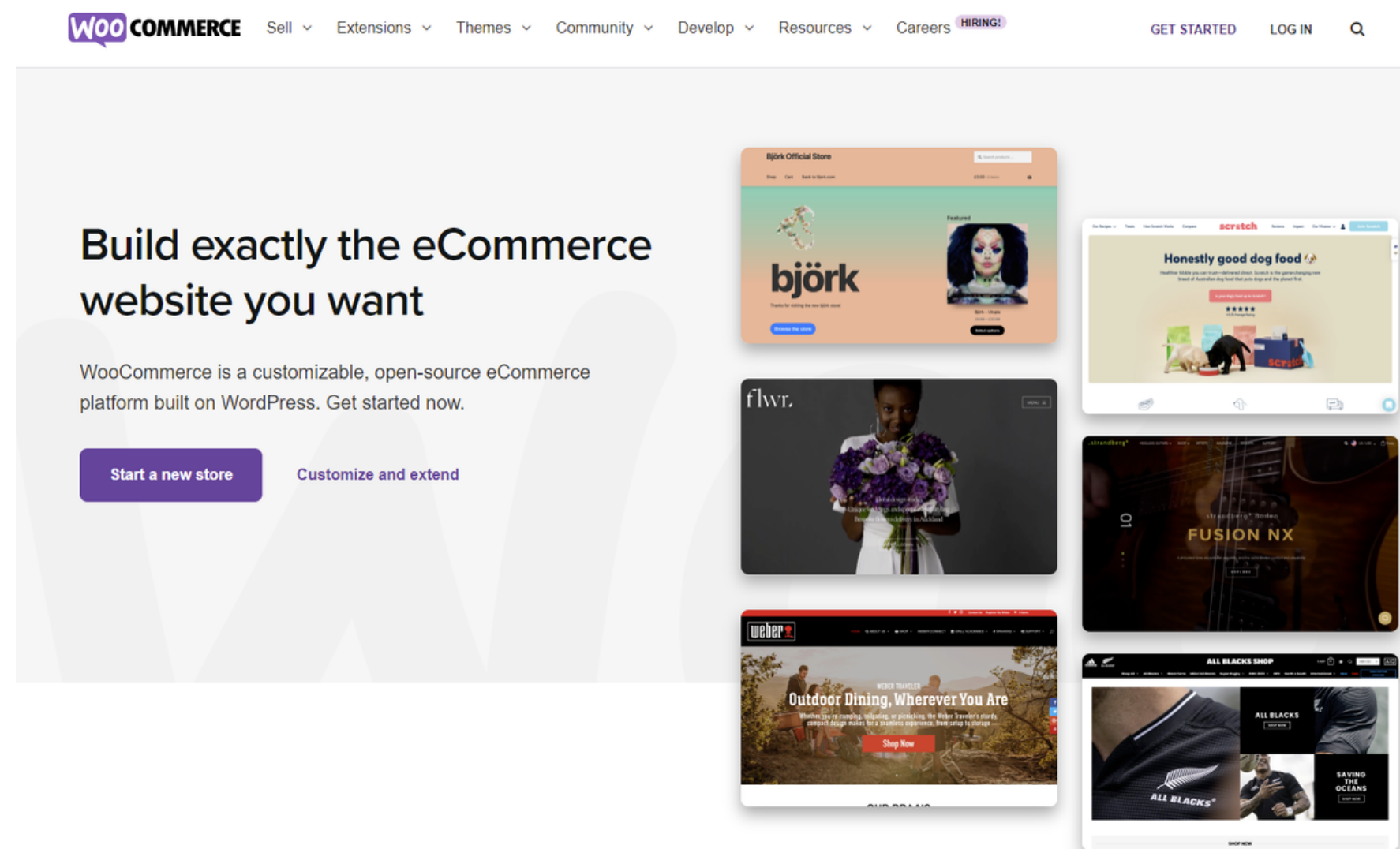


Manba: <https://WooCommerce.com>

# WooCommerce

WooCommerce tomonidan taqdim etilgan xususiyatlarga quyidagilar kiradi:

- Dunyo bo'ylab ham jismoniy, ham raqamli mahsulotlarni sotish
- Mobil aloqa uchun qulay platforma
- Bepul va pullik uzgarishlar bilan bozor
- O'rnatish, kengaytirish, mavzu berish va boshqalar bilan bog'liq keng qamrovli hujjatlar
- Cheksiz mahsulot soni
- Xavfsiz kod
- Oldindan o'rnatilgan to'lov eshiklari
- Jo'natish va soliqni hisoblashni soddalashtiradigan geo-joylashuvni qo'llab-quvvatlash
- SEO-do'st platforma
- Chegirma kuponlari va kodlari
- Ichki tahlil + 3rd partiya integratsiyasi



Manba: <https://WooCommerce.com>

# Biznesingizni targ'ib qilish

Do'koningizda sotishni yaxshilash  
uchun nima qilishingiz mumkin?



# Ijtimoiy tarmoqlar dunyasini qo'llab- quvvatlang

Ijtimoiy media mijozlardan sharhlar olish, yangi mahsulotlarni baham ko'rish, mijozlarga xaridni yakunlashga yordam berish, fikr-mulohazalarni olish yoki oxir-oqibat mijozlarga ega bo'lishi mumkin bo'lgan masalalarni hal qilish uchun ajoyib joy

Facebook-ning kuchidan foydalanish

Yangiliklarni Twitter'da tarqatish

Pinterestda tarmoq yaratish

Videoning kontentlarni ko'paytirish

Veb-saytingizni qayta tekshiring

Blog post yozing

Pochta ro'yxatingizni tuzishni boshlang



# Sotishni ko'paytirish strategiyalari

Maqsadingiz mahsulotlarni doimiy ravishda sotish va mijozlar bazasini asta-sekin oshirishdir. Onlayn marketingni odatiy holingizga aylantirish uchun yana bir nechta vositalar kerak

# Mijozlar fikri

## asosiysi

*Abonentlar bilan munosabatni tarbiyalaganingizdek, mijozlar bilan munosabatlarni ham tarbiyalash zarur*

### **Ushbu taktikalarning ba'zilari foydali bo'lishi mumkin:**

- Mahsulot bilan bog'liq taassurotlarini yoki ular bilan baham ko'rishni istagan har qanday fikr-mulohazalarni so'rang
- Xaridor sotib olish jarayonidan, mijozlarga xizmat ko'rsatishdan va hokazolardan mamnunmi, deb so'rang.
- Tajribani (yoki havolani) do'stlaringiz bilan baham ko'rishni taklif qiling
- Takroriy mijozlar uchun eksklyuziv chegirmalar taklif qiling
- Avvalgi xarid asosida mahsulot takliflari bilan moslashtirilgan elektron pochta jo'natish
- Mahsulot takliflarini mukammal vaqtda baham ko'ring (masalan, printer siyoh kartotekalarini sizningiz va taxminan bir oy davom etishi mumkinligini bilsangiz, yuborishingiz mumkin)



# Elektron tijorat SEO



Muvaffaqiyatli onlayn biznesni SEO  
siz yaratib bo'lmaydi



# SEO kalit so'zlardan boshlanadi

Kalit so'zlarni tadqiq qilish jarayoni shunday ishlaydi:

- O'zingizning biznesingiz bilan bog'liq deb o'ylagan barcha so'z va iboralarni yozing
- Sinonim va bog'liq iboralarni qo'shish
- Raqobatchilarni va ular ishlatayotgan kalit so'zlarni o'rganing
- Ushbu kalit so'zlarning mashhurligi va raqobatbardoshligini tekshirish uchun vositadan foydalaning
- Ommaboplik va raqobatbardoshlikka qarab ro'yxatni toraytirish
- Kalit so'z frazeologik kombinatsiyalarini olish uchun vositadan foydalaning
- Ma'lum bir sonli kalit so'zlarni tanlab yakuniy tanlov o'tkazish (masalan, 10 dan 30 gacha)

# Kalit so'zlarni o'rganishda yordam beradigan vositalar

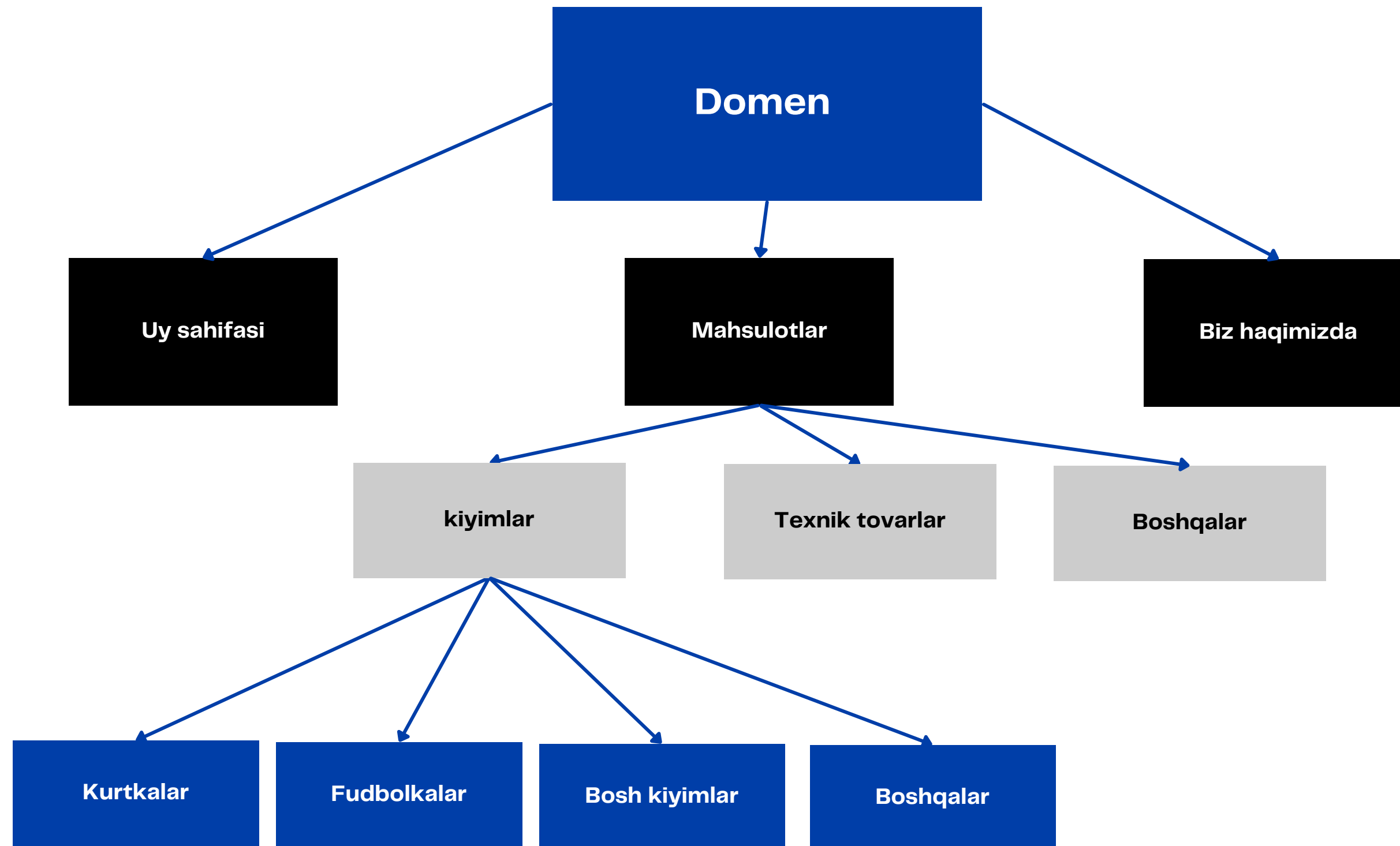


Google Ads

**Keyword  
Match Type Tool**



# Sayt tuzilishi



**Bunday tuzilma sahifalarni yanada tartibli va topishni osonlashtiradi, foydalanuvchilar uchun ham, qidiruv tizimlari ham.**

# Sayt qidiruvi

**SEPHORA** Hi, Beautiful Sign In or Register

NEW BRANDS GIFTS COMMUNITY HOW-TOS STORES & SERVICES


**PRODUCTS** (95) VIDEOS (129) PHOTOS (1588) ARTICLES (93) ADVICE (178)


95 Product results: "urban decay" [Shop Urban Decay](#)


We could not find an exact match for "urban decay" and have suggested "urban decay" as a possible alternative.


Noto'g'ri qidiruv natijalari tufayli va foydalanuvchilar ichki qidiruv natijalaridan foydalangan holda mahsulotni topa olmaganligi sababli sotuvlarni yo'qotish ehtimoli sezilarli darajada kamayadi

sort by relevancy view 60 per page 1 2

- 

**NEW**  
URBAN DECAY  
Naked Heat Palette  
\$54.00  
★★★★★
- 

URBAN DECAY  
All Nighter Long-Lasting  
Makeup Setting Spray  
\$15.00 - \$31.00  
★★★★★
- 

**NEW**  
URBAN DECAY  
24/7 Glide-On Eye Pencil  
\$20.00  
[ 36 more colors ]  
★★★★★
- 

URBAN DECAY  
Naked3 Palette  
\$54.00  
★★★★★

# E-tijorat SEO bog'liq umumiy muammolar



Tarkib



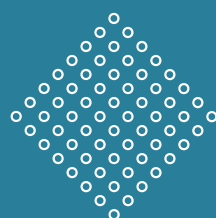
Paginatsiya

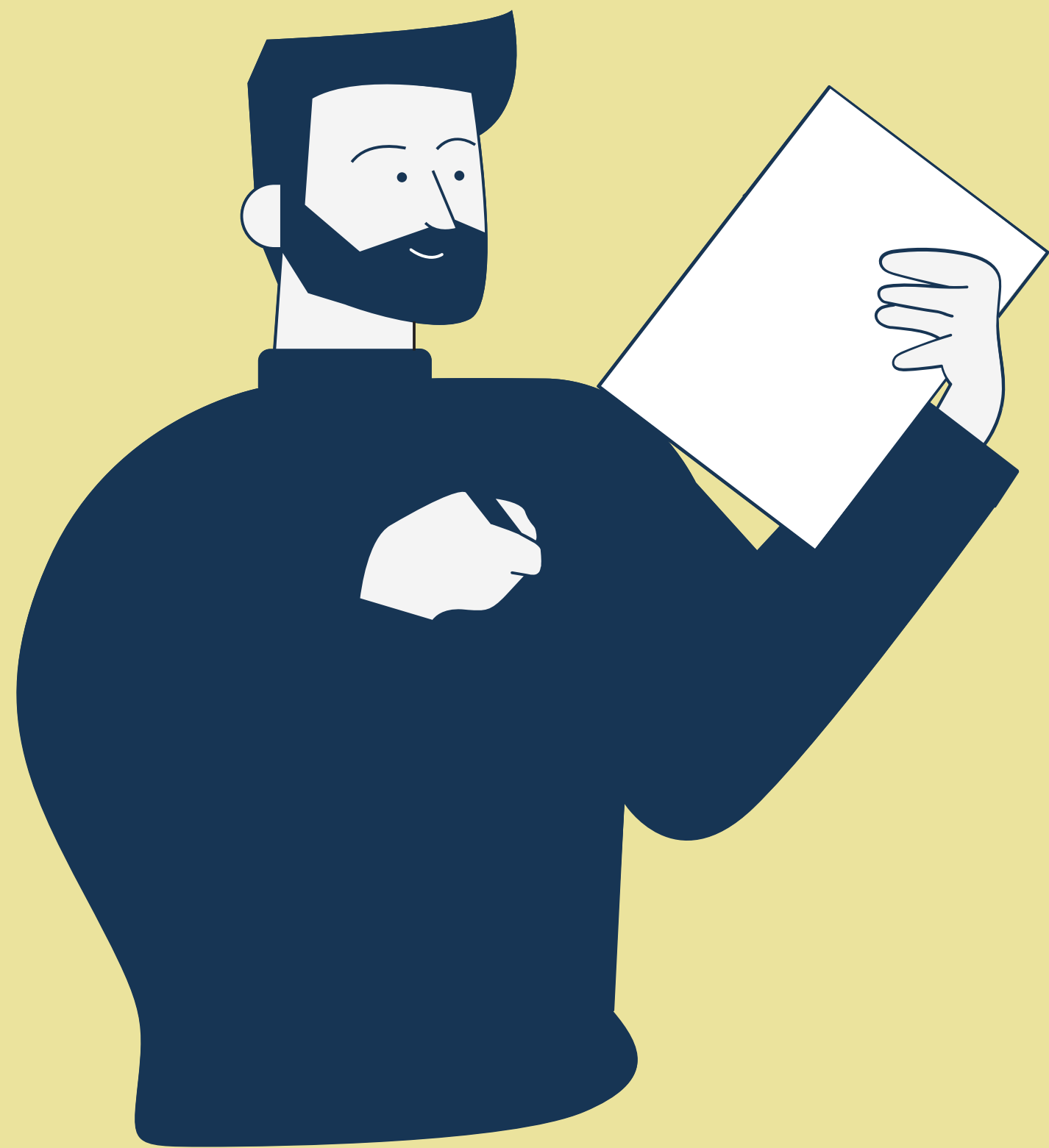


Sayt tezligi



O'tish





# Onlayn bozorlarni o'rganish

Onlayn bozorlar biz yaratgan magazin emas balki kopchilik o'z mahsuloti bilan ishtirok etagigam online platformalardir.

# Amazonda sotish

Eng mashhur bozorlardan biri Amazon

**Amazon bosh sahifasiga tashrif buyuring va "Kirish" tugmasini toping**

**Sizga kerak bo'ladi**



[Benefits](#) [How it Works](#) [Pricing](#) [Eligible Categories](#) [FAQ](#)

## Why Sell on Amazon?

Since 2000, Selling on Amazon has been helping individuals and businesses increase sales and reach new customers. Today, more than 40% of Amazon's total unit sales come from third-party selection. Consider all the benefits of Selling on Amazon, then choose a selling plan and find out how selling on Amazon works on the [How it Works page](#) >

All sellers can list products in more than 20 categories. Professional Sellers can apply to sell in at least 10 additional categories. [Learn more about product categories](#) >

[Sell as a Professional >](#)

You plan to sell more than 40 items a month  
\$39.99/month + other selling fees  
[What can I sell as a Professional?](#)

[Sell as an Individual >](#)

You plan to sell fewer than 40 items a month  
\$0.99 per sale + other selling fees  
[What can I sell as an Individual?](#)

## Create account

Your name

Email

Password

Re-enter password

[Create your Amazon account](#)

By creating an account, you agree to Amazon's [Conditions of Use](#) and [Privacy Notice](#).

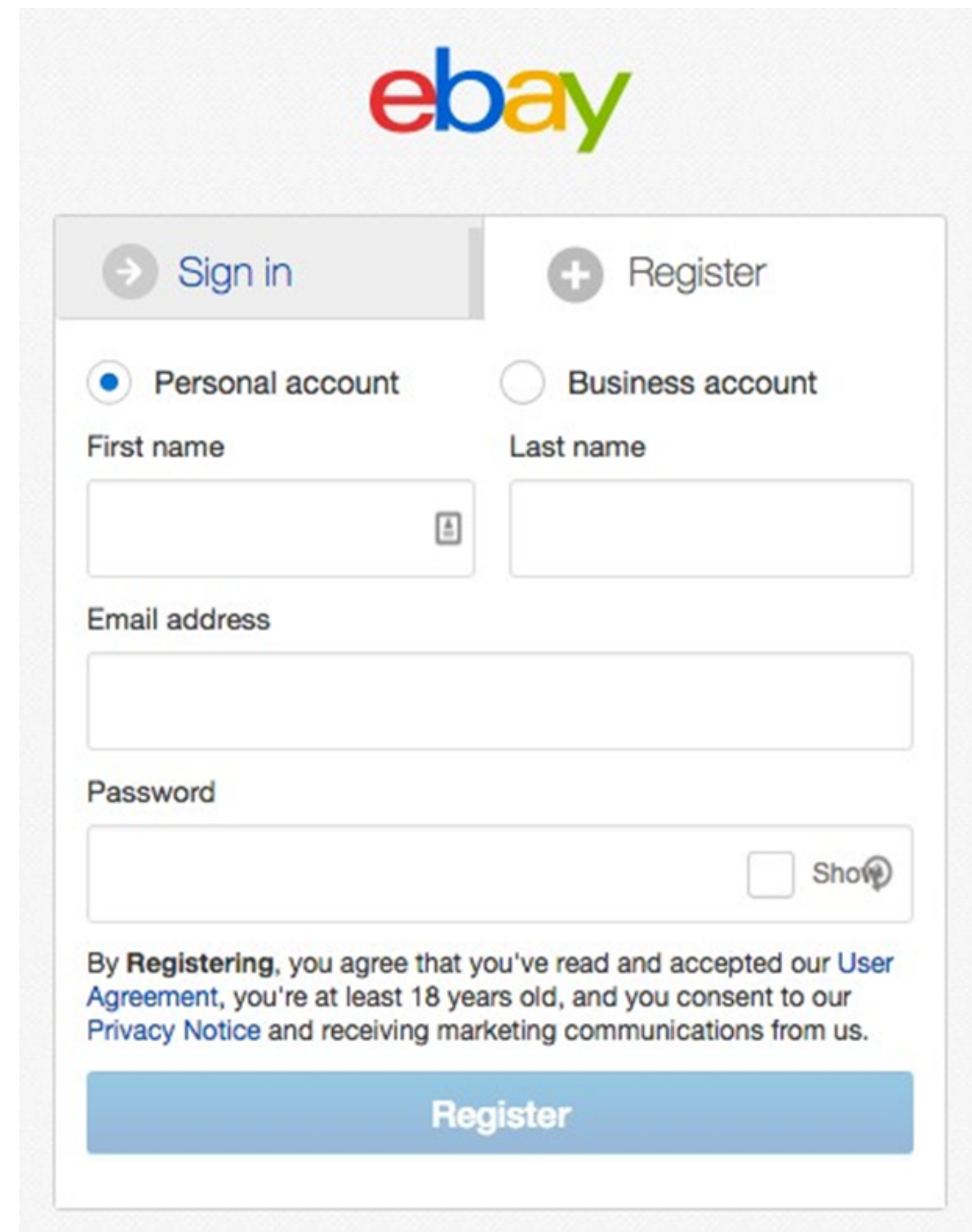
Already have an account? [Sign in](#) >

# eBay-da sotish

*eBay sizning mahsulotingiz veb-saytda ro'yxatga olingan zahoti erishishingiz mumkin bo'lgan onlayn xaridorlarning ulkan bazasiga ega bo'lgan yana bir mashhur bozor*

**eBay-da sotishni boshlash uchun ushbu talablarga javob berishingiz kerak bo'ladi:**

- **Sotuvchi hisobini yaratish**
- **Identifikatingizni tekshirish uchun telefon raqamingizni tasdiqlang**
- **Haqiqiy kredit karta, debet karta yoki bank hisobvarag'ini taqdim etish**
- **Sotuvchi to'lovlari qanday to'lashingiz haqida ma'lumot bering**
- **Qabul qilib o'tadigan to'lov usullarini tanlang**
- **O'zingizning Fikr-mulohaza profilingizni ommaga e'lon qiling**



The image shows the eBay registration interface. At the top right is the eBay logo. Below it are two buttons: "Sign in" (with a right arrow icon) and "Register" (with a plus icon). Under "Sign in" is a radio button for "Personal account" (which is selected) and another radio button for "Business account". Below these are two input fields: "First name" and "Last name". Below them is a single "Email address" input field. Below that is a "Password" input field with a "Show" button and an eye icon. At the bottom, there is a blue "Register" button. Below the button is a small text block: "By Registering, you agree that you've read and accepted our User Agreement, you're at least 18 years old, and you consent to our Privacy Notice and receiving marketing communications from us."

# eBay-da sotish imkoniyatlarini oshirish

- Mahsulotning yuqori sifatli tasvirlarini taqdim etish
  - Ro'yxatning tashqi ko'rinishini moslash uchun ro'yxatni yangilashdan foydalaning
  - Q&A'ingizni o'rnatib
  - Xaridorlar bilan muloqot qiling
  - Xaridorning fikr-mulohazalarini qoldiring
  - Aniq qaytish siyosatiga ega bo'lish va zudlik bilan qaytarib berish
- 
- Mahsulotni tashish paytida himoya qilish uchun mahsulotlarni tegishli qadoqlash bilan darhol yuboring
  - Vaqtni tejash va sotuvchi vazifalarini avtomatlashtirish uchun sotish vositalaridan foydalanish
  - Katta fikr-mulohazalarni olish uchun xaridorlarning qoniqishini saqlang

The eBay logo is displayed in its characteristic multi-colored font (red, blue, yellow, green) on a light gray rectangular background.The text "eBay Ads" is written in white, lowercase letters on a solid red rectangular background.The eBay logo is shown in its multi-colored font.The Qoo10 logo features a red "Q" followed by "oo10" in blue.

# Boshqa bozorlar



*Cratejoy*



**BONANZA**

**OZON**

# Mijozlarni tushunish



Elektron tijorat - bu odamlar atrofida aylanadigan sanoat. O'sha odamlar onlayn foydalanuvchilar bo'lib, ularni ko'pincha mijozlar deb atashadi. Ular oldingi va kelajakdagi mijozlar, shuningdek, sizning brendingiz bilan faqat qiziqqanlar bo'lishi mumkin

# Mijozlarning turlari

1.

Maqsadli guruh

2.

Potentsial mijozlar

3.

Bir marta harid qilgan mijoz

4.

Takroriy harid qilgam mijoz

5.

Xaridor shaxsi

6.

Xaridorning foydalanish  
tajribasi

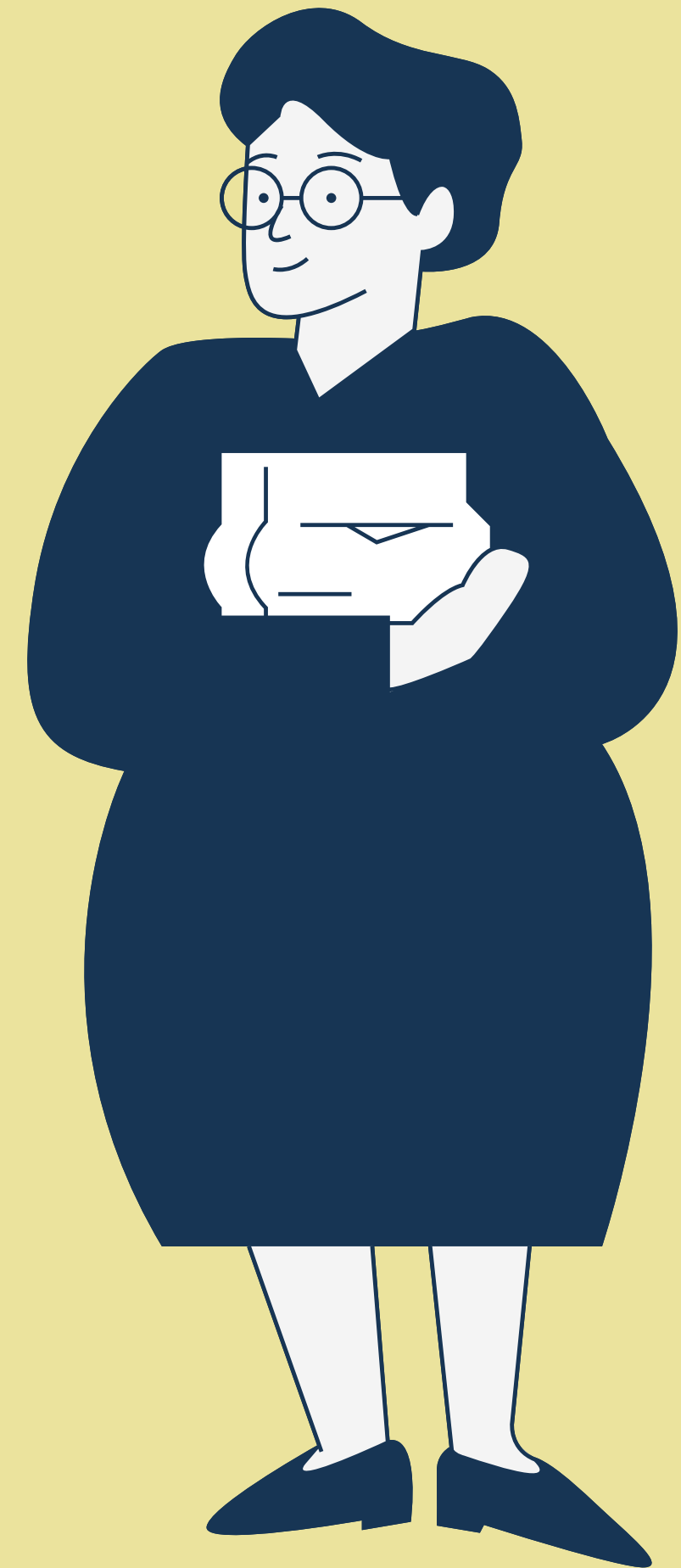
7.

Sotib olish jarayonini



# Elektron to'lovlar

Istalgan tijorat shartnomalarining oxirgi bosqichi yuritilayotgan to'lov tizimlaridan biri asosida hisob-kitob qilish bilan yakunlanadi



# Elektron to'lov turlari

Metodik nuqtai nazardan bu tizimlarni quyidagi asosiy guruhlariga ajratish mumkin

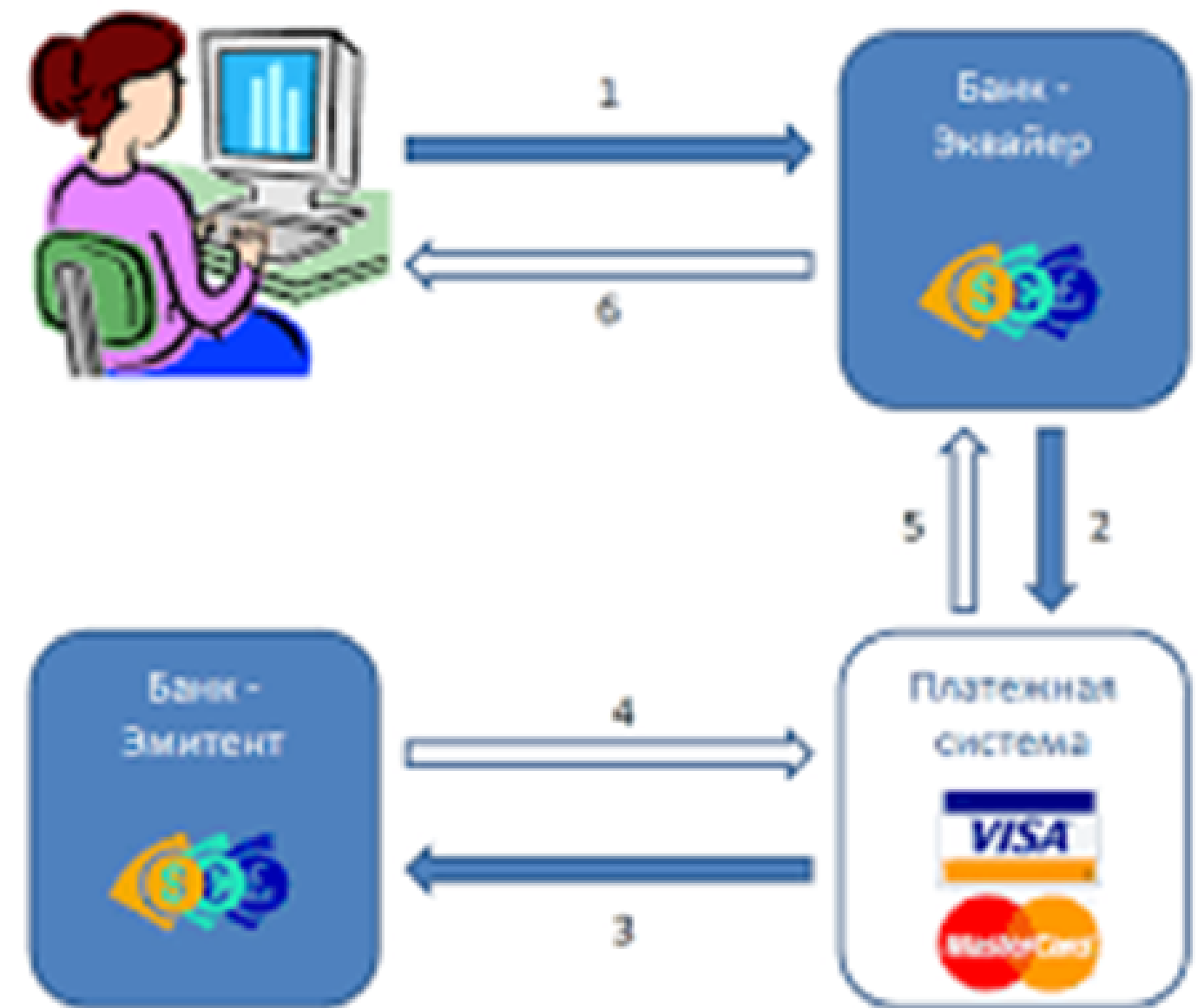
- kreditli sxemalar ishlatish bilan amalga oshiriladigan to'lov tizimlari;
- debitli sxemalar ishlatish bilan amalga oshiriladigan to'lov tizimlari;
- raqamli pullar bilan amalga oshiriladigan to'lov tizimlari



## Кредитли схемалар ишлатиш билан амалга ошириладиган то'лов тизимлари

Кредит карточкаларини тўлов воситасида ишлатадиган тизимлар ҳозирги вақтда дунё микёсидаги тўлов тизимлари орасида енг юқори ўринда туради. Интернетда ҳисоб-китобга пластикли карточкалар ишлатишнинг ютуги уларнинг кўп жихатдан анъанавий тўлов тизимлари билан ўхшашлигидандир. Бундай ҳолатда, Интернет маълумот узатишнинг ахборот хавфсизлигини таъминлаш технологиялари билан амалга оширишда ишлатилади

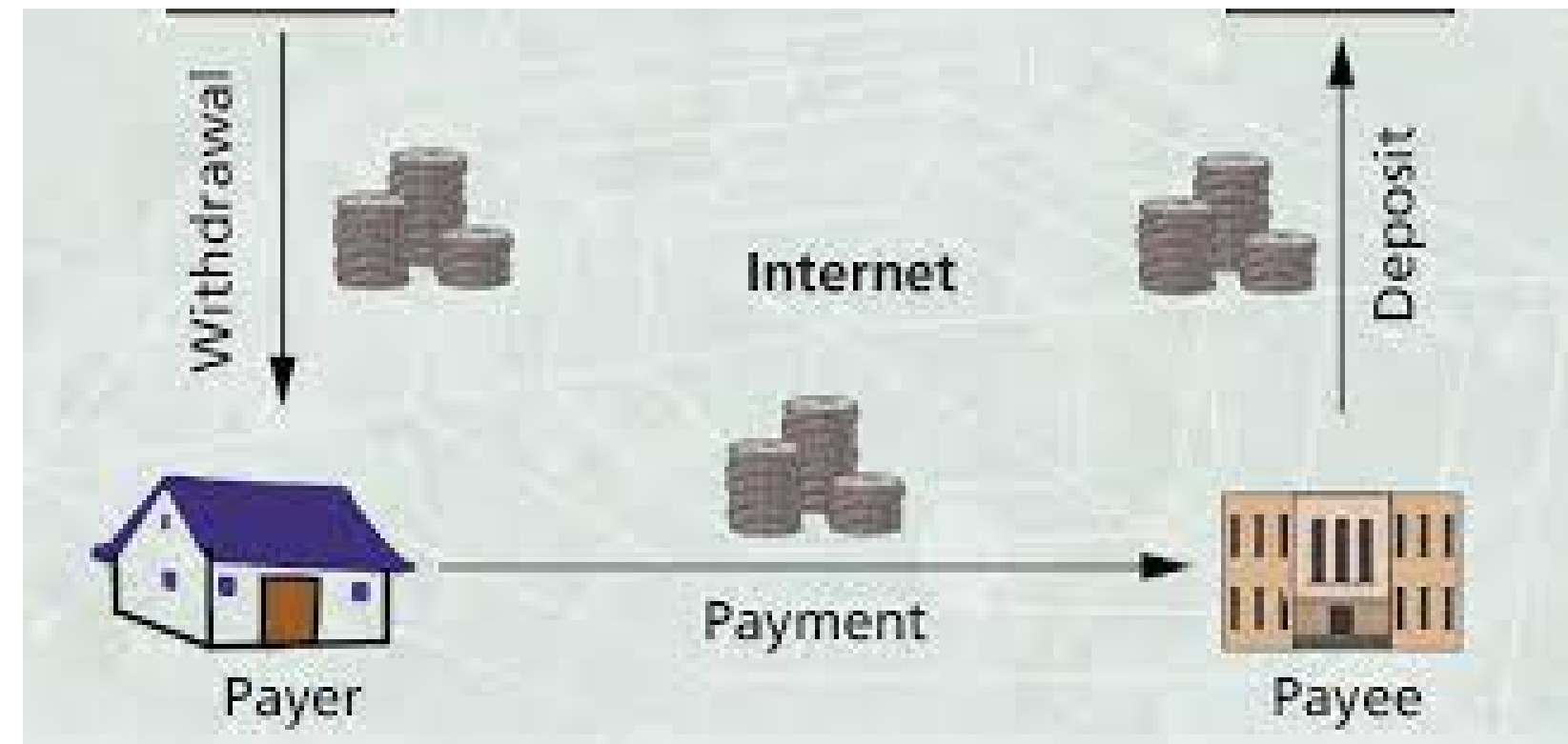
Ахборот алмашинувида маълумот узатишнинг SET протоколи (Secure Electronic Transaction) ишлатилади



## Debitli sxemalar ishlatish bilan amalga oshiriladigan to'lov tizimlari

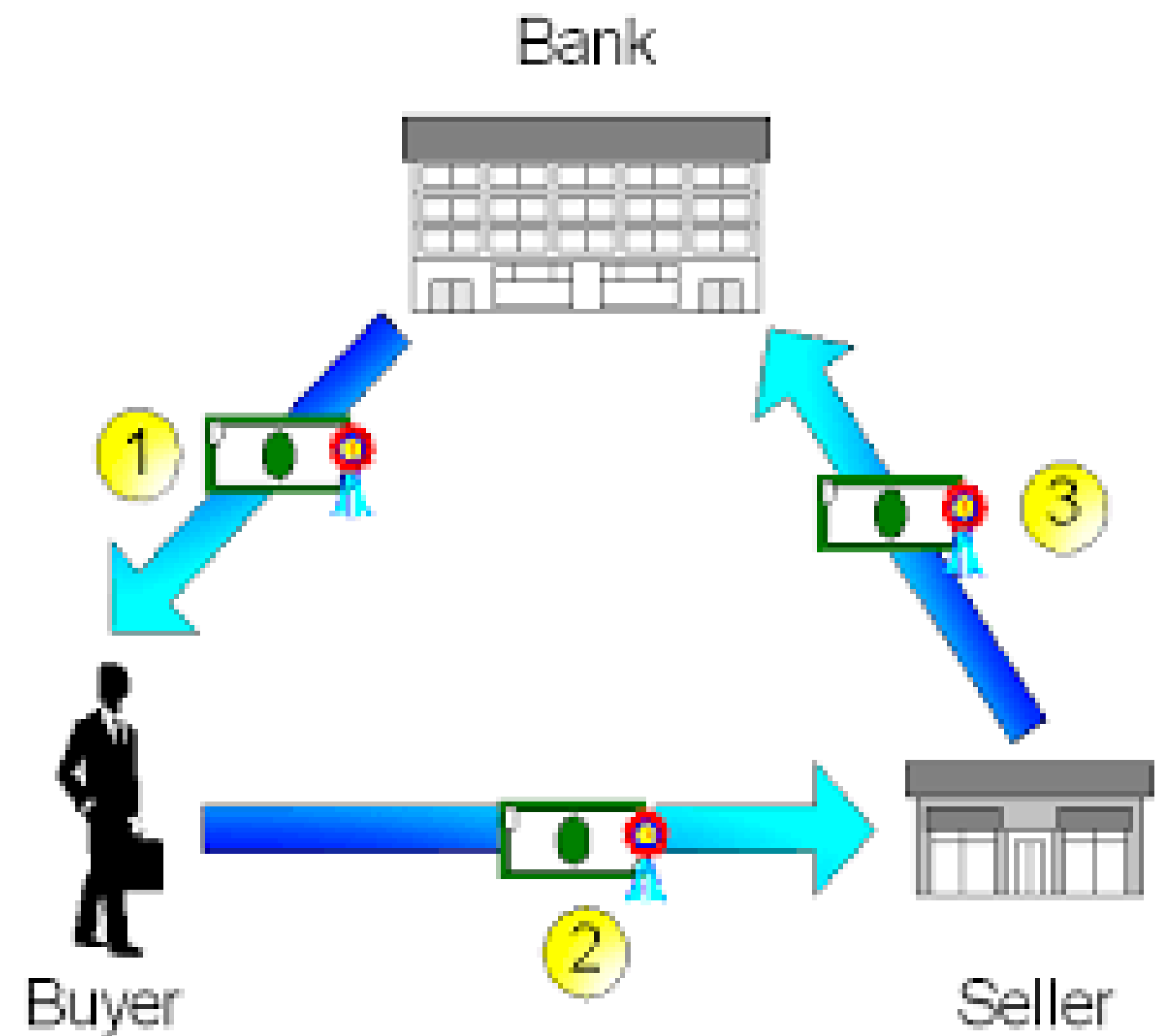
Bunda raqamli naqd pulga asoslangan debit tizimi 3-shaxs tomonidan tasdiqlashni talab qilmaydi, ularni ishlatish bahosi (narxi) "0" ga intiladi, ya'ni buni mikro to'lovlarda ishlatish qulay

Misol sifatida Net Cash ni ko'rib chiqamiz. Bu tizim 1994 yildan beri faoliyat ko'rsatib kelmoqda va ishlatishga juda qulay. Potensial xaridor avval Net Bank da kupon sotib olishi kerak. Buning uchun u pochta dasturi yordamida yoki to'g'ridan - to'g'ri Net Cash ni Veb - saytida so'rovnomma orqali un beshtali kupon oladi va uni sotuvchiga tovar yoki xizmatga almashish uchun jo'natadi. Net Cash shifrlashni ishlatmaydi va Veb - brauzerlarning ko'rilgan imkoniyatlari va xatlarni shifrlashning boshqa tizimlariga tayanadi. Nazariy jihatdan olib qaraganda, kupon boshqa odamlarning qo'lga tushib qolishi va undan asl mijozgacha foydalanishi mumkin. Mijoz sotuvchiga hamisha noma'lum bo'lib qolaveradi. Shuning uchun bunday tizimni anonim deyish mumkin



## Raqamli naqd pullar bilan amalga oshiriladigan to'lov tizimi

Raqamli naqd pullar Internetda hisob-kitobning yangi turi hisoblanadi. "Raqamli naqd pul" termini elektron to'lov tizimi kategoriyasini aniqlaydi, ular naqd pullarni real hayotdan Internet hayotiga o'tkazishga harakat qiladilar. Raqamli naqd pullar - bu juda katta sonlar yoki fayllar bo'lib, ular belgilar funksiyasini bajarishadi va boshqa to'lov tizimlaridan farqli ularok, bu fayllar shu pullarning o'zi hisoblanadi



# Elektron pullar tushunchasi

Elektron pullar – bu pul birligiga tenglashtirilgan belgilar hamda kupyura va tanga rolini bajaruvchi katta son yoki fayllardir



# Elektron pullar birliklari

WMY

O'zbekiston zonasida operatsiyalarni amalga oshirish uchun UZSning Y-hamyondagi ekvivalenti

WMR

rubl zonasida operatsiyalarni amalga oshirish uchun RURning R-hamyondagi ekvivalenti

WMZ

AQSh dollarida operatsiyalarni amalga oshirish uchun USD ning Z-hamyondagi ekvivalenti

WVG

1 грамм олтиннинг Г-ҳамёндаги эквиваленти

# Elektron to'lov tizimlari

Texnika vositalaridan, axborot texnologiyalaridan va axborot tizimlari xizmatlaridan foydalangan holda elektron to'lov hujjatlari vositasida naqd pulsiz hisob-kitoblarni amalga oshirish elektron to'lovdur

- nWEBSUM
- niPAY
- nPAYNET
- nWEBMONEY
- nIntellectMoney
- nPerfect Money
- nRBK Money
- V-money



# WEBSUM elektron to'lov tizimidan foydalanadigan internet do'konlar

Inmarket.uz



Inmarket.uz

Eshopping.uz



Eshopping.uz

Evision.uz



Evision

Pozdrav.uz



Поздравь.Уз

Market.wsm.uz



Market.wsm.uz

Nav.uz



Nav.uz

# Rahmat!

Agar sizda biron bir savol bo'lsa, bizga  
murojaat qiling!

