

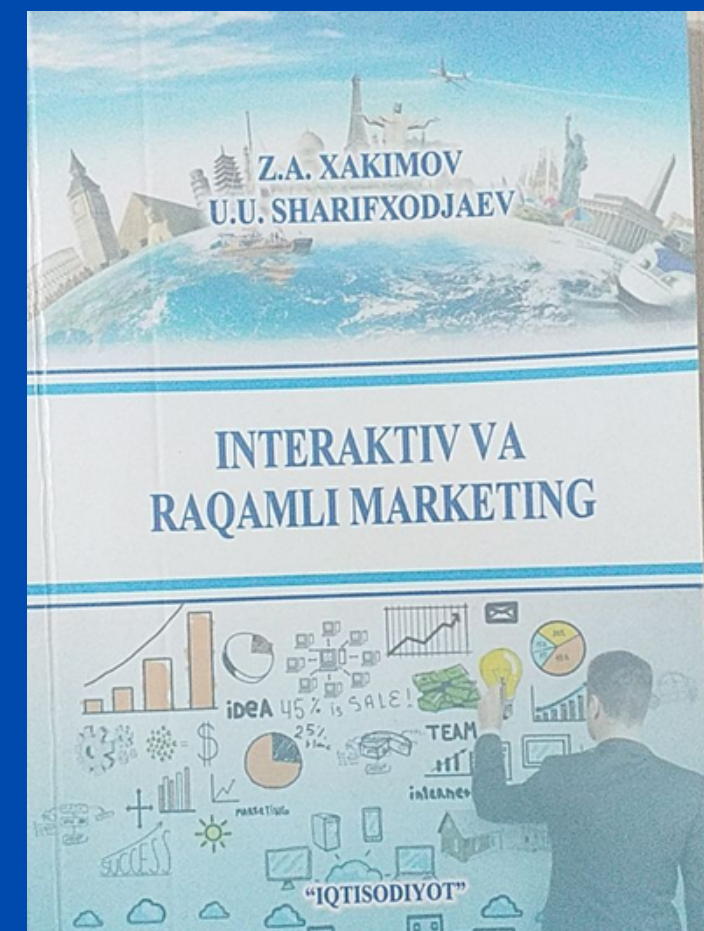


● ●  
**INTERACTIVE AND  
DIGITAL  
MARKETING**

---

**INTERAKTIV VA  
RAQAMLI  
MARKETING**





# ADABIYOTLAR

**Ushbu mavzu doirasida quyidagi qo'llanmalardan foydalanishingiz mumkin:**

1. Sharifxo'jaev U.U., Hakimov Z.A. Interaktiv va raqamli marketing. O'quv qo'llanma. -T.: "Iqtisodiyot", 2019 – 200 b.

2. Мустафакулов Ш.И. ва PhD. Хакимов З.А. Кичик бизнес учун маркетинг бўйича қўлланма.

[https://businessinfo.uz/static2/26426963/1\\_1585621523627.pdf](https://businessinfo.uz/static2/26426963/1_1585621523627.pdf)

3. Габдулхакова Д.Ф. Кичик бизнес учун ижтимоий тармоқлар билан ишлаш бўйича инструментлар тўплами.

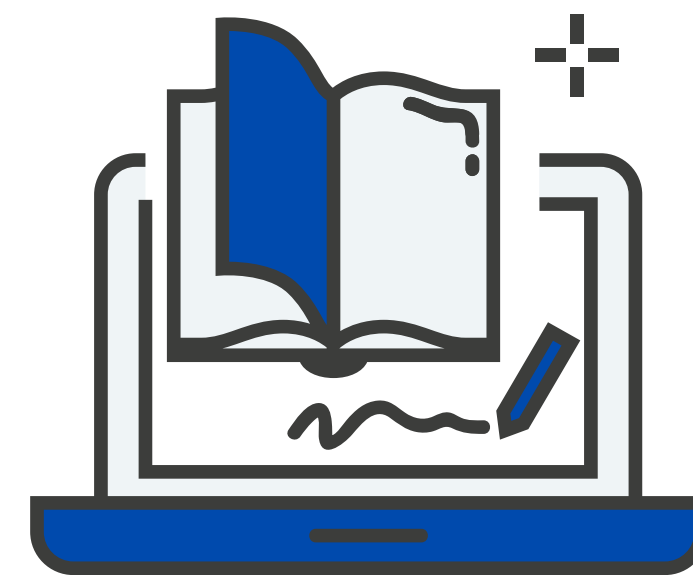
[https://businessinfo.uz/static2/26426963/1\\_1585620751815.pdf](https://businessinfo.uz/static2/26426963/1_1585620751815.pdf)

4. Sh.Q.Yuldashev, D.Q.Usmanova, L.N.Xalikova, M.V.German.Elektron tijorat asosalari. O'quv qo'llanma. Samarqand: SamDU nashri, 2021. – 240 bet

5. Тадбиркорлар учун Интернет. Интернетдан бизнесда қандай унумли фойдаланиш мумкин. Қўлланма. Тошкент 2012, 160 бет.

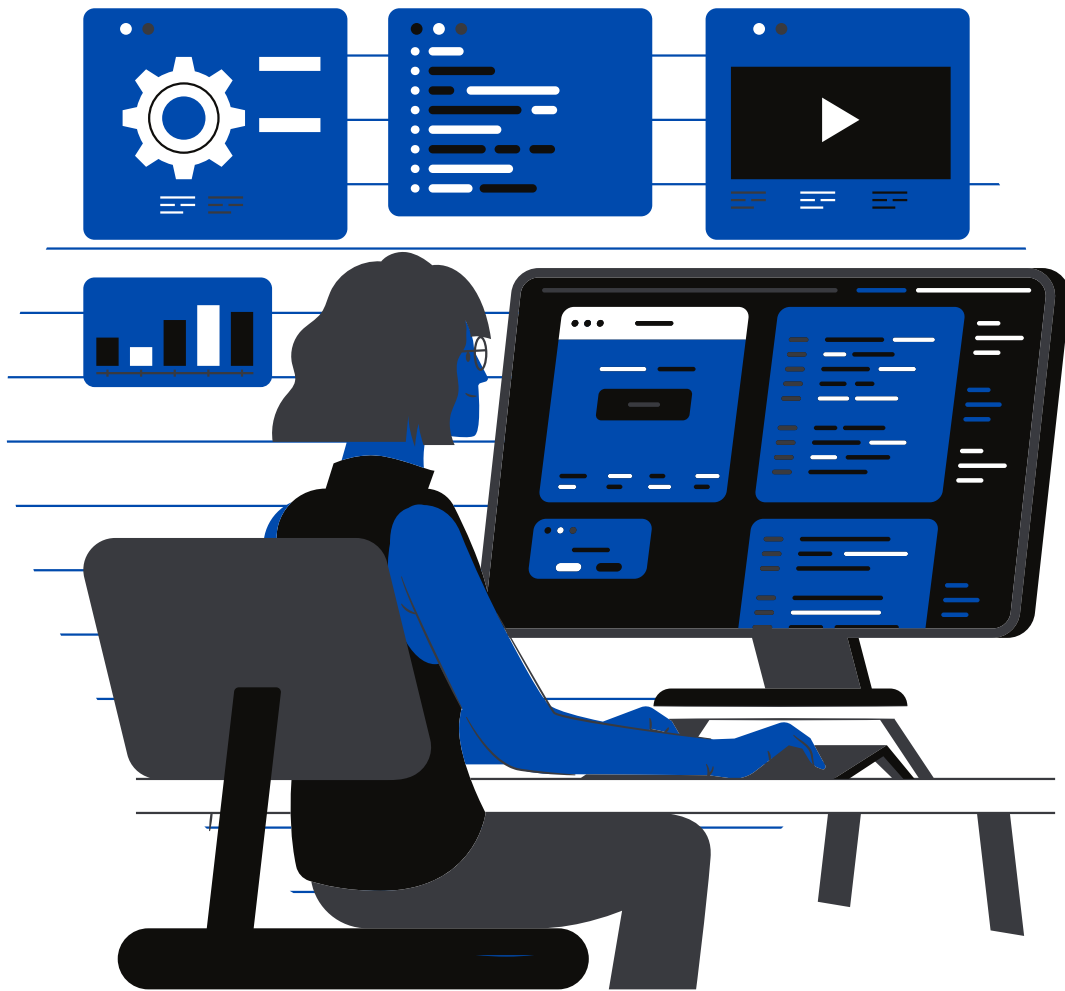
6. Тадбиркорлар учун он-лайн интерактив хизматлар. Интернетнинг виртуал имкониятларидан бизнесда қандай қилиб, унумли фойдаланиш мумкин. Қўлланма. Тошкент, infoCOM.UZ, 2015, 176 бет.

# TAVSIYALAR



- Elektron ofis yaratish
- Elektron to'lov tizimidan foydalanish tartibi
- Elektron do'kon imkoniyatlaridan foydalanish tartibi
- Elektron tijorat imkoniyatlari va foydalanish tartibi
- E'lonlar taxtasi imkoniyatlari va foydalanish tartibi

# ELEKTRON OFIS YARATISH

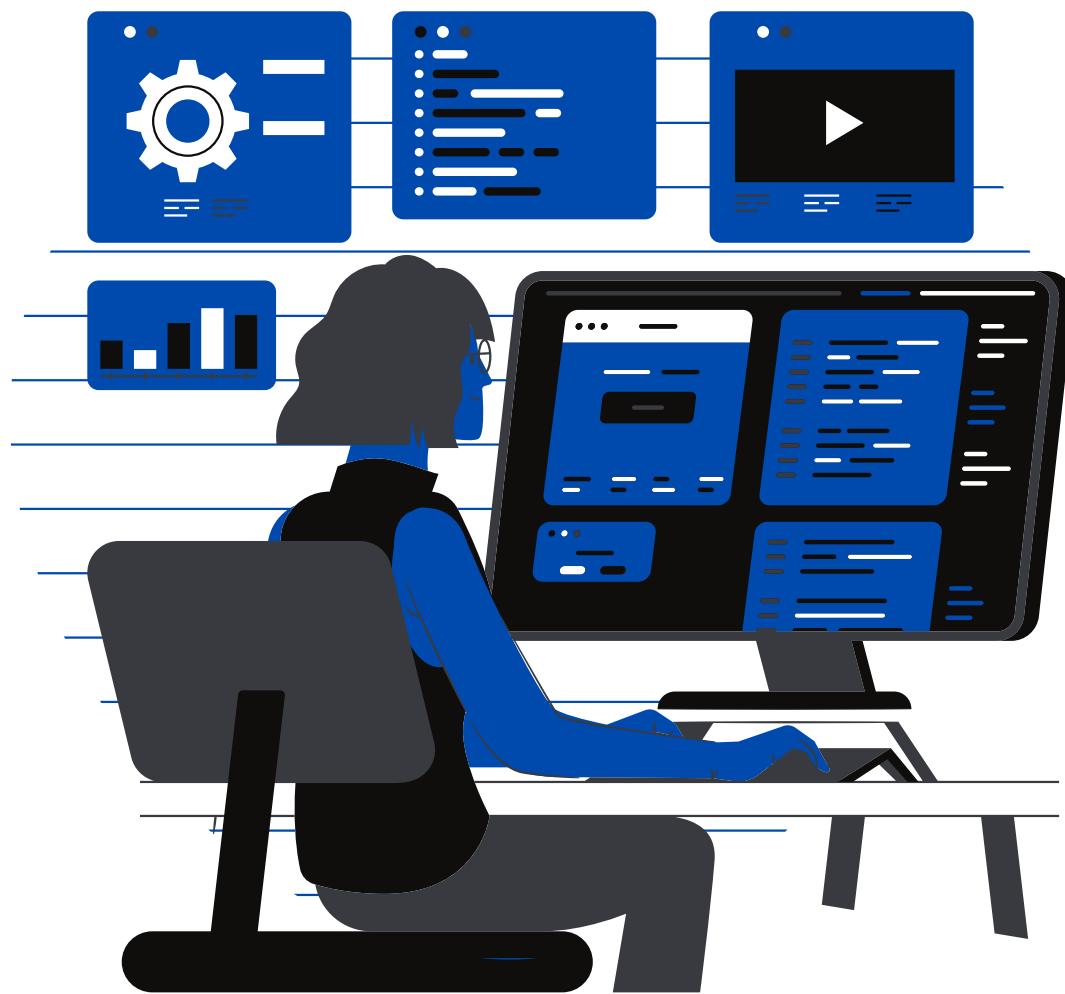


Elektron ofis – bu korxonaning faoliyatini yagona axborot tarmogʻi doirasida olib borish imkoniyatidir. Bu korxonaning hujjatlari, loyihalari va rejalarini birgalikda, korxonaning axborot tizimi doirasida muhokama qilish, tayyorlash va ular bilan ishlash imkoniyatini yaratadi. Bunda xodimlar orasidagi masofaning uzoqligi ahamiyatga ega boʻlmaydi, yaʼni bir manzilda joylashgan korxonalar uchun ham, bir necha manzillarda joylashgan korxonalar uchun ham elektron ofisdan foydalanish maqsadga muvofiqdir.

# Korxonada elektron ofisni tatbiq etish uchun quyidagilarni amalga oshirish zarur



# ELEKTRON TO'LOV TIZIMIDAN FOYDALANISH TARTIBI



Elektron to'lovlar – bu Internet orqali to'lovlarni masofa- dan amalga oshirish imkoniyatidir, ya'ni foydalanuvchi bank bilan muloqotni va pul muomalalarini Internet orqali amal- ga oshiradi. Masalan, korxonalar Internet do'konda sotib olin- gan mahsulot haqini Internet orqali to'laydi yoki korxonalar mahsulotlarini sotish uchun yoki xizmatlaridan foydalanish uchun to'lovni Internet orqali bajaradi

# TOLOV TIZIMI VA IMKONIYATLARI

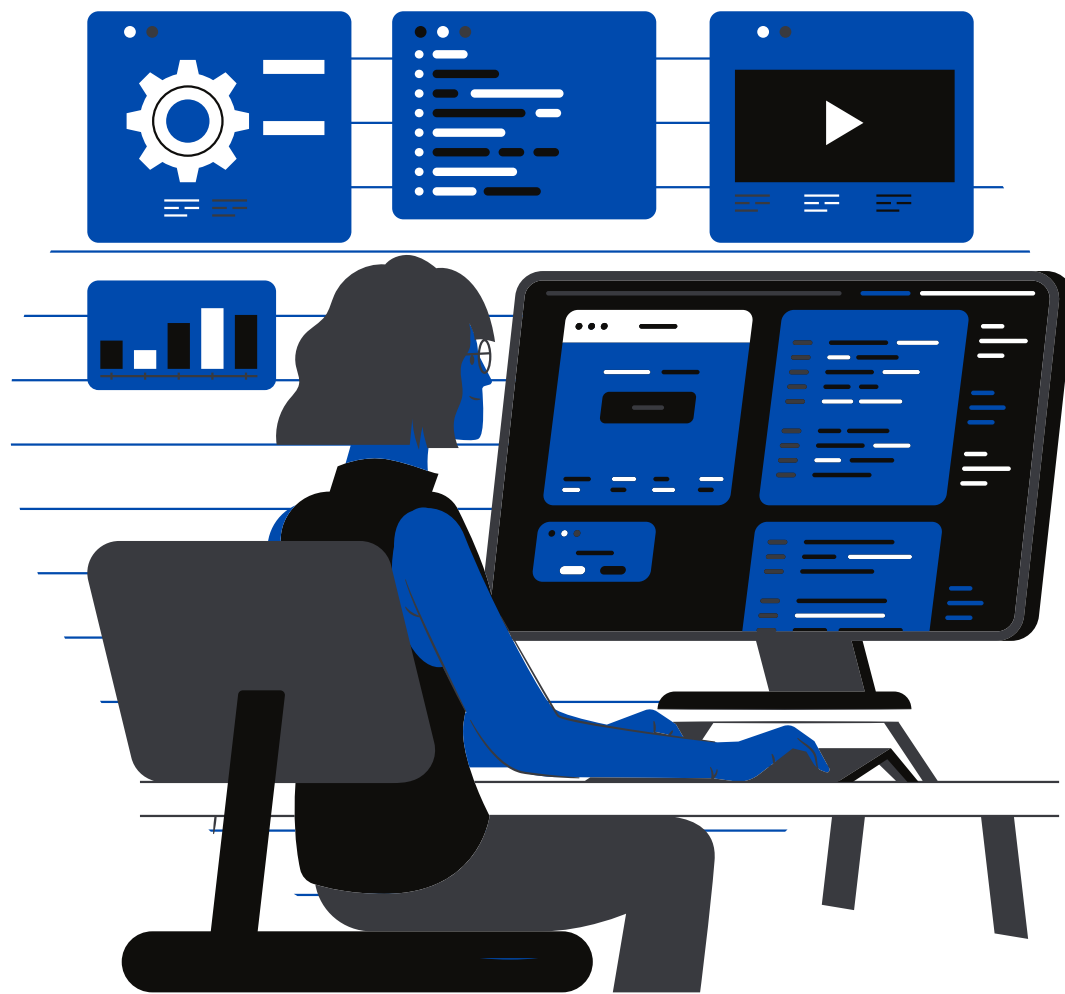
## “UPAY” tizimi

- Kommunal xizmatlar to'lovlari
- Internet xizmati to'lovlari
- Shahar va mobil telefon xizmati to'lovlari
- Savdo-sanoat Palatasi xizmatlari to'lovlari
- On-layn xarid to'lovlari
- - Soliq va davlat bojlari to'lovlari
- - Sug'urta to'lovlari
- - Kabel televideniesi va IP-telefoniya to'lovlari

## CLICK tizimi

- Internet yoki mobil telefon yordamida to'lovlarni amalga oshiradi.
- Bir hisobdan ikkinchisiga pul o'tkazadi.
- To'lov xabarlarini SMS orqali yuboriladi.
- To'lov tarixi bilan tanishtiradi.
- Savdo-sanoat Palatasi xizmatlari to'lovlarini amalga oshiradi.
- Hisob balansini ko'rsatadi.

# ELEKTRON DO'KON IMKONIYATLARIDAN FOYDALANISH TARTIBI



Foydalanuvchilar Internet do'kon mahsulotlari bilan tanishib, buyurtma berishi va elektron to'lov yordamida sotib olishi mumkin bo'ladi. Sotib olingan mahsulotlar buyurtmachi ko'rsatgan manzilga yetkaziladi.

Internet do'kondagi narxlar odatdagi do'kondagidan arzonroq bo'ladi, chunki odatdagi do'konni boshqarish uchun bino, ombor, ishchilar, sotuvchilar, ma'muriy xodimlar, texnika, kommunikatsiya tarmog'i kabilar zarur bo'ladi. Bu anchagina xarajat talab etadi. Internet do'kon uchun esa faqatgina ularning ayrimlari zarur bo'ladi

# INTERNET DO'KONDA SAVDO-SOTIQ MUOMALASI

Borcelle



- Xaridor internet do'kon mahsulotlarini tovarolar katalogi yordamida o'rganadi. Elektron rastadagi tovarlarning batafsil tavsifi, narxi va rasmi joylashadi. Xaridor molning rangini yoki o'lchamini tanlash imkoniyatiga ega bo'ladi.
- Xaridor tanlagan mollarni virtual savatchaga tashlaydi va buyurtmani yaratadi. Virtual savatchada xaridor tanlagan mollar ro'yxati hosil bo'ladi. Ro'yxatda mollarning kodi, nomi, narxi, soni va jami narxi ko'rsatiladi. Buyurtmani tekshirish va zarur holda o'zgartirishlarni kiritish mumkin, ya'ni elektron savatdan mollarni olish yoki qo'shish mumkin. Mollarni tanlashda ularning o'lchamiga e'tibor berish zarur. Ba'zi mollar rasmda katta ko'rinadi, aslida esa, o'lchamlari kichik bo'ladi. Shuning uchun molning o'lchamlarini tekshiring
- Savatda yig'ilgan mollarning ro'yxati aks ettiriladi
- Xaridor buyurtmani "Заказать (buyurtma berish)" yoki "Купить (sotib olish)" tugmachalari yordamida rasmiylashtiradi. Ba'zi Internet do'konlar buyurtmani telefon, elektron manzil yordamida rasmiylashtiradilar. Murojaat uchun ma'lumotlar do'kon sahifasida beriladi.

# INTERNET DO'KONDA SAVDO-SOTIQ MUOMALASI

Borcelle



- Xaridor to'lovni amalga oshiradi. Buyurtma uchun elekt- ron to'lov usuli so'raladi. Ba'zi Internet do'konlar to'lovni mol manzilga yetkazilganda naqd yoki karta orqali amalga oshirishi mumkin
- To'lov amalga oshirilgandan so'ng do'kon buyurtmani qabul qiladi va rasmiylashtiradi
- Internet do'kon buyurtmani ko'rsatilgan manzilga va muddatda yetkazadi. Do'kon xaridordan buyurtmani qaerga, qaysi kun va vaqtda jo'natilishini so'raydi.
- Ba'zi do'konlar aloqa uchun telefon raqamini ham so'rashi mumkin. Buyurtma javoblar asosida xaridorga kurber yoki pochta orqali yetkaziladi
- Do'kon o'z kurber xizmati- ga yoki kurber xizmati ko'rsatuvchi korxonadan foydalanishi mumkin



## Birjaning ichki savdolarida sotuvchi sifatida ishtirok etish

1. Tovarning birja byulleteniga kiritilishi uchun ariza to'ldirish;
2. omborxonaning malumotnomasini topshirish;
3. Kafolat xatini topshirish;
4. Birgalikta faoliyat olib borish uchun bitim tuzish;
5. Broker bilan topshiriq shartnomasini tuzish;
6. Shaxsiy hisobni ochish uchun kerakli hujjatlar topshirib xisob-kitob va kliring palatasida xisob ochish:
  - a) xisob-kitob va kliring palatasining xizmat ko'rsatishi haqida ommaviy oferta va aktsept talabnoma bilan tanishish;
  - b) aktsept talabnomasiga imzo qo'yish;
  - v) Yuridik va jismoniy shaxs uchun kliring qatnashuvchisining anketasi;
  - g) imzo va muxrlar namunalari bilan to'ldirilgan ikki nusxadagi kartochkalar – yuklab olish;
  - d) yuridik shaxsni davlat ro'yxatidan o'tganligi haqida guvohnoma;
  - e) imzochilarning pasport nusxalari.
7. Birja savdolarida ishtirok etish uchun yetkazib berishni kafolatlanganligi asosida bitimning xajmidan 10%-gacha bo'lgan bay puli o'tkaziladi:
  - a) respublika ichidagi savdolar ishtirokchilariga quyidagi tovarlar bo'yicha to'lov topshiriqnomasi: GSM, texnik moylar, paxta va soya kunjarasi, paxta sheluxasi, bitum; - yuklab olish
  - b) respublika ichidagi savdolar ishtirokchilariga qolgan tovarlar bo'yicha to'lov topshiriqnomasi; - yuklab olish



## Birja savdolarida xaridor sifatida ishtirok etish

1. Broker bilan topshiriq shartnomasini tuzish;
2. Shaxsiy hisobni ochish uchun kerakli hujjatlarni topshirib xisob-kitob va kliring palatasida xisob ochishingiz;
  - a) xisob-kitob va kliring palatasining xizmat kursatishi haqida ommaviy oferta va aktsept talabnoma bilan tanishish
  - b) aktsept talabnomasiga imzo qo'yish;
  - v) yuridik va jismoniy shaxs uchun kliring qatnashuvchisining anketasi;
  - g) imzo va muxrlar namunalari bilan to'ldirilgan ikki nusxadagi kartochkalar;
  - d) yuridik shaxsni davlat ro'yxatidan o'tganligi haqida guvohnoma;
  - ye) imzochilarning pasport nusxalari;
3. Birja savdolarida ishtirok etish uchun kafolatlangan ta'minot asosida bitimning xajmidan 10%-gacha bo'lgan bay puli o'tkaziladi:
  - a) respublika ichidagi savdolar ishtirokchilariga quyidagi tovarlar bo'yicha to'lov topshiriqnomasi: GSM, texnik moylar, paxta va soya kunjarasi, paxta sheluxasi, bitum;
  - b) respublika ichidagi savdolar ishtirokchilariga qolgan tovarlar bo'yicha to'lov topshiriqnomasi.

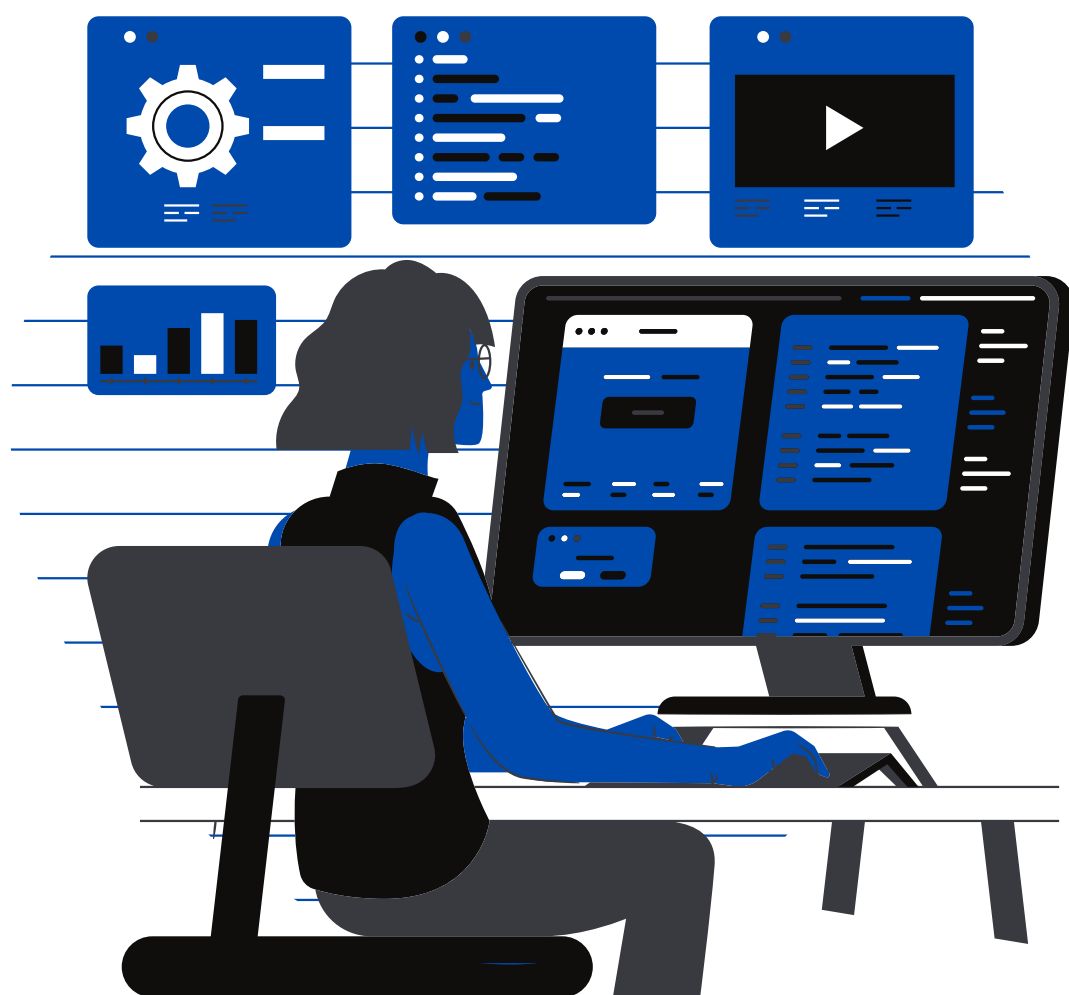


## Elektron do'kon vositasida davlat xaridlarini amalga oshirish

Bosqichlar	Sub'ektlar	Chora-tadbirlar	Muddatlar
1-bosqich	Ishtirokchi	Elektron do'konga o'z ofertasini o'n besh ish kuniga joylashtiradi.	Ixtiyoriy ravishda
2-bosqich	Davlat buyurtmachisi	Elektron do'konda ishtirokchilarning ofertalarini o'rganish yo'li bilan o'zi uchun zarur bo'lgan tovarni (ishni, xizmatni) tanlaydi va narx so'rovi mexanizmidan foydalanadi.	Ixtiyoriy
3-bosqich	Davlat xaridlarining elektron tizimi	Tanlab olingan ofertani taklif qilgan ishtirokchiga, shuningdek, elektron do'konda o'xshash tovarlarni (ishlarni, xizmatlarni) taklif etayotgan barcha ishtirokchilarga narxlar so'rovi mexanizmini amalga oshirgan holda xarid qilish tartib-taomilida ishtirok etish to'g'risida takliflarni yuboradi.	Avtomatik ravishda
4-bosqich	Takliflarni olgan ishtirokchi	Narxlar so'rovida ishtirok etish to'g'risida taklif tushgandan so'ng o'z takliflarini berishi mumkin.	Qirq sakkiz soat ichida
5-bosqich	Davlat xaridlarining elektron tizimi	1. Ishtirokchilar tomonidan berilgan narx bo'yicha takliflarni taqqoslashni amalga oshiradi; 2.Davlat buyurtmachisi tomonidan tanlangan ishtirokchining ofertasida bayon etilgan shartlarga muvofiq hamda ishtirokchilar tomonidan taklif etilgan eng past narxda shartnomani shakllantiradi; 3.Tuzilgan shartnoma to'g'risidagi ma'lumotlarni shartnomalarning yagona reyestriga kiritadi; 4.Agar xarid qilish tartib-taomilining yakuniga ko'ra faqat tanlab olingan ofertani taklif qilgan ishtirokchigina ishtirok etgan bo'lsa, davlat buyurtmachisi va ishtirokchi o'rtasida elektron shaklda savdolashish imkonini yaratadi va savdolar yakuniga ko'ra shartnomani shakllantiradi yoki xarid qilish tartib-taomilini o'tkazilmagan deb topadi.	Avtomatik ravishda

# BIRJA TOVARLARINI AVTOTRANSPORTLARDA TASHISH

[HTTP://E-LOGISTIKA.UZEX.UZ/](http://e-logistika.uzex.uz/)



**YANGI LOGISTIKA PORTALINING ISHGA TUSHIRILISHI BILAN BIRJA TOVARLARINI SOTIB OLIHNING DEYARLI BARCHA BIZNES JARAYONI, ULARNING BIRJA SAVDOLARIGA QO'YILISHIDAN XARIDORNING OMBORIGA YETKAZIB BERISHGACHA RAQAMLASHTIRILDI. BU SHUNI ANGLATADIKI, LOGISTIKA JARAYONLARINI AVTOMATLASHTIRISH BILAN SHAFFOFLIK, RAQOBAT VA TENG HUQUQLILIK TAMOYILLARI TOVAR BOZORINING OXIRGI BOSQICHINI YA'NI YUK TASHUVCHILARNI TANLASH VA MAHSULOTLARNI YETKAZIB BERISH QAMRAB OLDI.**

18,237

Shartnomalar

2,364

Tashuvchilar

8,827

Transportlar

2,453

Buyurtmachilar

# ONLAYN DO'KONNING TUZILISHI



- Internet-do'konlar chakana savdo shakliga tegishli (B2C sektori). Onlayn do'kon to'g'ridan-to'g'ri marketing elementlarini an'anaviy do'konga tashrif buyurish uslubi bilan birlashtiradi. Internetdo'konlarning odatdagi savdo shakliga nisbatan o'ziga xos xususiyati shundaki, Internet-do'kon sezilarli darajada ko'p miqdordagi tovar va xizmatlarni taklif qilishi va xaridorlarga sotib olish to'g'risida qaror qabul qilish uchun zarur bo'lgan juda katta hajmdagi ma'lumotlarni taqdim etishi mumkin
- Virtual savdo maydonchasi - bu sotuvchi va xaridor o'rtasida bitimlar tuziladigan va moliyaviy va savdo operatsiyalari amalga oshiriladigan joy.

# ELEKTRON BIRJA QUYIDAGI IMKONIYATLARGA EGA



- Savdo-sotiq muomalasining tezkorligi.
- Qulayligi, ya'ni broker uchun zarur axborot monitorda namoyon bo'ladi.
- Mos turdagi va narxdagi mahsulotlarni tezda tanlash imkoniyati mavjudligi.

- Mahsulotning batafsil tavsifi mavjudligi.
- Dunyoning ixtiyoriy nuqtasidan elektron birjada ishtirok etish mumkinligi.
- Vaqtning tejalihi.
- Elektron birjalar ma'lumotlaridan ixtiyoriy paytda foydalanish mumkinligi.

## B2C SAVDO PLATFORMALARI

# OPENS SHOP

ELEKTRONIKALAR **ULGURJI** VA **CHAKANA** SAVDOSI

**OPENS SHOP.UZ**

**OLCHA.UZ**

**ABAD.UZ**

**MEDIAPARK.UZ**

**ALIBUY.UZ**



# MEDIA PARK

# alibuy

# abad.uz

интернет магазин

B2C



# E-TIJORAT BIZNES MODELLARI

- Dropshipping
- Print on demand
- Private labelling
- Obuna
- O'z mahsulotingiz

# DROPSHIPPING

Dropshipping modelida do'kon sotayotgan mahsulotlarini o'zida saqlamaydi. O'rniga 3-tomon (ta'minotchi) dan xarid qilib, to'g'ridan-to'g'ri xaridorga yuboradi.





# PRINT ON DEMAND

Buyurtma tushishi bilan, talab qilingan mahsulotlarga dizayn bosilib, xaridorga yetkazib beriladi. Bu model bilan istalgan dizayningizni futbolka, paypoq yo boshqa mahsulotlarga tushirib, o'z brendingiz nomi bilan sotishingiz mumkin.

# PRIVATE LABELLING

Shaxsiy brend qachon zarur?

- Ikki asosiy holat mavjud:
- Sohangizda yuqori raqobat bo'lsa.

Agar mashhur mutaxassis xizmatlari haqi siznikidan yuqori bo'lsa.

Odamlar mutaxassislik va tajriba evaziga ko'proq haq to'lashga tayyor. Ular xotirjamlik va ishonchni sotib olishni istaydilar. Odamlarda haq to'lash istagi paydo bo'lishi uchun ularning miyasida muayyan mutaxassis obrazini yaratish uchun ko'p ishlashga to'g'ri keladi.

Shaxsiy brend ishonchni oshiradi. Odamlar abstrakt brendlardan ko'ra, o'zlariga o'xshash boshqa odamlardan faol tarzda mahsulot sotib olishadi. Savdo va yangi hamkorlar ishonchdan kelib chiqadi.

Shaxsiy brend institutdagi reyting daftoriga o'xshaydi: dastlab siz u uchun ishlaysiz, keyin esa u sizga ishlaydi.

Bari oddiy.

**Manba: kun.uz**

Obuna asosida ishlaydigan biznes model. Xaridor belgilangan muddatda (masalan, har oy) oy davomida ko'rsatiladigan xizmat/mahsulot uchun haq to'laydi.

# SUBSCRIPTION

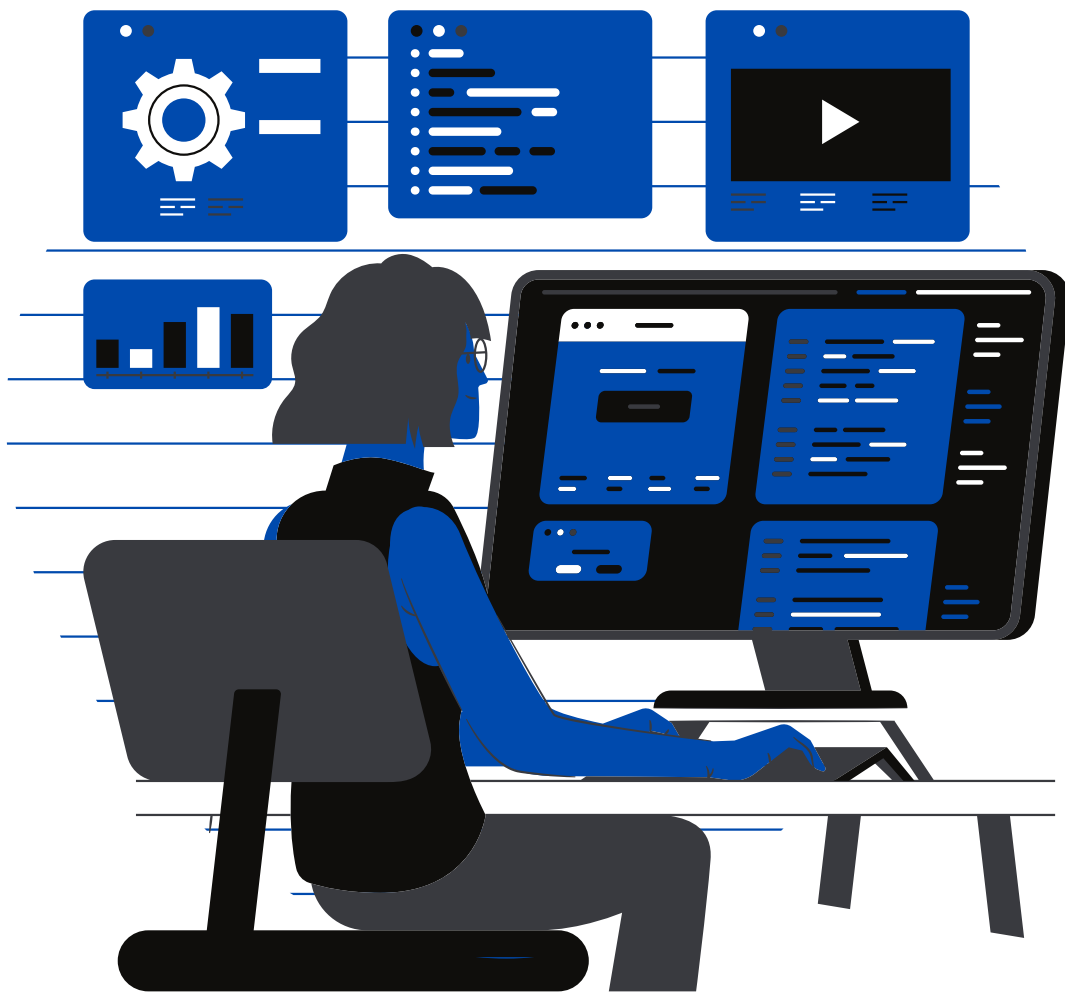


# O'Z MAHSULOTINGIZ

O'z mahsulotingiz bo'lsa, yoki kichik biznes egasi bo'lsangiz, elektron tijoratda o'zingizni sinab ko'rishingiz mumkin.



# E'LONLAR TAXTASI IMKONIYATLARI VA FOYDALANISH TARTIBI

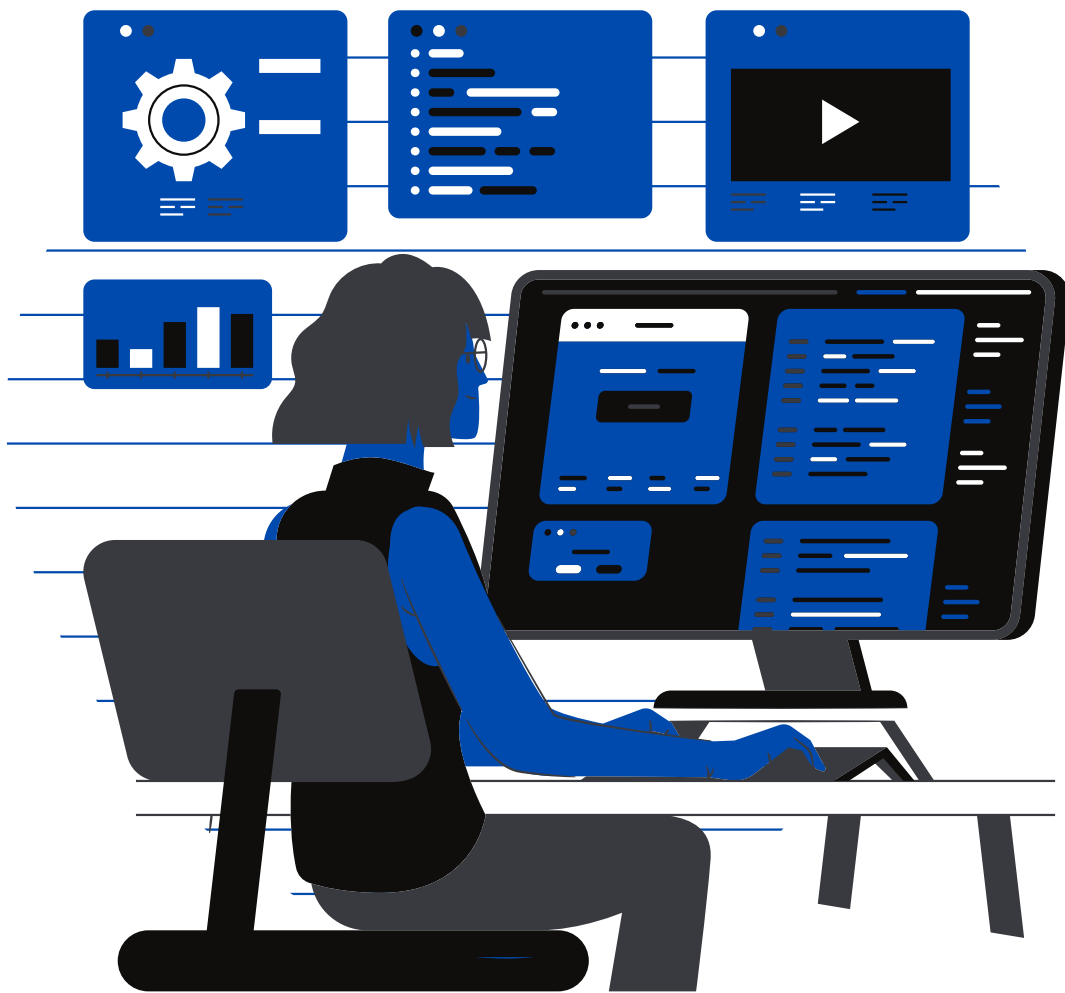


E'lonlar maydoni – bu e'lonlar joylashgan veb-sahifadir. Uni e'lonlar elektron taxtasi ham deb ataydilar.

Respublikamizda elektron e'lon maydonlari keng tarqalgan. Eng ommabop veb- sahifa [www.olx.uz](http://www.olx.uz) sahifasidir. unda turli mavzudagi e'lon- lar va yangiliklar e'lon qilinadi. Agar biror mahsulotni sotib olmoqchi bo'lsangiz, ushbu saytda mos e'lonlar bilan ta- nishishingiz mumkin.



# E'LONLAR TAXTASI IMKONIYATLARI VA FOYDALANISH TARTIBI



E'lonlar maydoni – bu e'lonlar joylashgan veb-sahifadir. Uni e'lonlar elektron taxtasi ham deb ataydilar.

Respublikamizda elektron e'lon maydonlari keng tarqalgan. Eng ommabop veb- sahifa [www.olx.uz](http://www.olx.uz) sahifasidir. unda turli mavzudagi e'lon- lar va yangiliklar e'lon qilinadi. Agar biror mahsulotni sotib olmoqchi bo'lsangiz, ushbu saytda mos e'lonlar bilan ta- nishishingiz mumkin.



# E'LONLAR TAXTASI IMKONIYATLARI



E'lonlar maydonlari soni kundan-kunga ko'payib bormoqda. Ba'zi maydonchalarda e'lon berish uchun ro'yxatdan o'tish zarurati yo'q. Ba'zi maydonlarda cheklangan sonli e'lonlarni bepul berish mumkin. Har bir maydoncha o'z tartib-qoidalarini o'rnatadi



E'lonlarni moderatsiya qilish maqsadga muvofiq. Chunki ba'zi foydalanuvchilar hazil sifatida yoki zarar qilish maqsadida noo'rin e'lonlarni qo'shishi mumkin. Shuning uchun e'lonlar maydoni foydalanuvchilari e'tiborini noo'rin e'lonlardan xalos etish uchun e'lonlarni moderatsiya qilish maqsadga muvofiq

# E'LONLAR TAXTASIDAN FOYDALANISH TARTIBI



- Buning uchun E'lonni qo'shish/Dobavit' ob'yavlenie tugmachasini bosing. E'lon berish uchun O'lxda ro'yxatdan o'tish zarur. natijada quyidagi darcha hosil bo'ladi
- Darcha mazmuni va e'lon berish tartibi bilan tanishing. E'lon berish uchun ro'yxatdan o'tish zarur. Keyin e'lonni kiriting. E'londa foto va video-fayllarni e'lon kiritilgandan so'ng yuklash mumkin. E'lonni kiritishda zarur bo'limni ro'yxatdan tanlash zarur
- E'lonni kiritish uchun maxsus shakldan foydalaniladi. E'londa bog'lanish uchun ma'lumotlarni to'liq berish maqsadga muvofiq, ya'ni korxonaning nomi yoki foydalanuvchi ismi, elektron manzil, telefon raqami, veb-sahifa manzili kiritiladi.
- Dastlab e'lon mavzusi va muallifi ekranda aks ettiriladi. E'lonni to'liq o'qish uchun unda sichqoncha tugmachasi bosiladi.

# E'LONLAR TAXTASIDAN FOYDALANISH TARTIBI



- E'lonlar maydonida e'lonni qo'shgandan so'ng u maydon ad- ministratori tomonidan ko'rib chiqiladi. E'lonning veb- sahifaga joylashishi administrator xulosasiga bog'liq bo'ladi. Bunday veb-sahifalarda e'lonlar administrator tomonidan moderatsiya qilinadi, ya'ni boshqariladi. Ba'zi maydonlar e'lonlari moderatsiya qilinmaydi
- E'lon mazmuni qanchalik to'liq bo'lsa, e'londa ko'rsatilgan maqsadga shunchalik tezroq erishiladi. Mazmun aniq, tushunarli va zaruriy tavsiflarga ega bo'lishi va bog'lanish uchun telefon va elektron manzilni o'z ichiga olishi zarur. Masalan, kompyuter sotmoqchi bo'lsangiz, e'londa kompyuter tavsifini va telefon yoki elektron manzilni ko'rsatish zarur.

**! E'lonlarni bir necha ro'znomada e'lon qilgandek, bir necha e'lonlar maydonchalarida joylashtirish maqsadga muvofiq. Agar e'lon foydalanuvchilar e'tiborini tezroq jalb qilishini istasangiz, uni e'lonlar maydonchasining ko'zga tashlanib turadigan joyida berishingiz zarur.**

**RAHMAT!**