

ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS MANAGEMENT

Chapter 04. Market Research

Lecturer: Kholbaev Bakhrom, PhD

ТАДБИРКОРЛИК ВА КИЧИК БИЗНЕС БОШҚАРУВИ

Мавзу 04. Бозор тадқиқоти

Айтайлик, сизда янги маҳсулот учун ажойиб ғоя бор. Бу маҳсулот истеъмолчиларнинг қалби ва онгини забт этиши керак. Сиз хали бошқа ҳеч ким таклиф қилмаган хизмат турини топдингиз. Бу сизнинг имкониятингиз! Иккиланманг. Орқага қараманг. Илгари интилинг.

Тадқиқот ўтказиш

Аввало маҳсулотингиз ёки хизматингиз учун ҳақиқатан ҳам бозор мавжудлигини аниқлашингиз керак. Оддий қилиб айтганда, сиз бозор тадқиқотини ўтказишингиз керак. Кўпгина бизнес эгалари бирон бир салбий фикр-мулоҳазаларни эшитишни истамасликлари сабабли маҳсулотни ишлаб чиқишдаги ушбу муҳим қадамни эътиборсиз қолдирадилар.

Бозорни аниқлаш

Бошланғич тадбиркорлар ўз маҳсулоти ёки хизматлари мукамал эканлигига ишонадилар. Бошқа тадбиркорлар бозор тадқиқотларини четлаб ўтишади, чунки бу жуда қиммат деб ўйлашади. Нима бўлганда ҳам, бозор тадқиқотларини ўтказмаслик маҳсулотингиз учун ўлим жазоси бўлиши мумкин. Кўп бизнеслар маҳсулотини бозорга тезроқ чиқармоқчи бўлади, лекин муҳим маълумот олиш учун бажарилиши керак бўлган тадқиқотни унитишади.

Бозор тадқиқоти нима ўзи?

Кўп бизнеслар маҳсулотини бозорга тезроқ чиқармоқчи бўлади, лекин муҳим маълумот олиш учун бажарилиши керак бўлган тадқиқотни унитишади. Бу маркетинг муаммоларини ечиш ёки олдини олиш учун фойдаланиш мумкин бўлган маълумот тўплаш усули.



Яхши бозор тадқиқотлари сизга ҳақиқатан ҳам сизга мос келадиган маркетинг режасини ишлаб чиқиш учун зарур бўлган маълумотларни беради.

Тадқиқот сизга бозорда сиз мақсад қилмоқчи бўлган аниқ сегментларни аниқлаш ва маҳсулотингиз ёки хизматингиз учун уни рақобатчиларингиздан ажратиш турадиган антиқаликни яратиш имконини беради.

Бозор тадқиқотлари, шунингдек, янги бизнесингизни бошлаш учун энг яхши географик жойни танлашга ёрдам беради. У йўл-йўриқ таклиф қилади ва бозорни ўрганишдаги биринчи қадамда ёрдам беради: айнан қандай маълумотларни тўплаш кераклигини ҳал қилади.

Муҳим соҳалар

Қоида тариқасида, бозор тадқиқотлари сизга 3 та муҳим соҳа ҳақида маълумот бериши керак:

- саноат
- истеъмолчи
- рақобат

Саноат

- Саноатдаги сўнгги тенденциялар қандай?
- Статистика ва саноатдаги ўсиш мутаносибми?
- Саноатнинг қайси соҳалари кенгаймоқда, ва аксинча?
- Саноат янги турдаги мижозларга хизмат қиладими?
- Қандай технологик ўзгаришлар саноатга таъсир қилади?
- Қандай қилиб улардан фойдаланишингиз мумкин?

Ривожланаётган, барқарор саноат асосий ҳисобланади; пасайётган соҳада янги бизнес бошлаш тавсия этилмайди.

Истеъмолчи

- Тўлиқ бозор тадқиқоти сизнинг янги бизнесингиз учун оқилона савдо прогнозини яратишга ёрдам беради.
- Бозор тадқиқотини ўтказиш учун, аввало, сизнинг бизнесингиз сотадиган ҳудуднинг бозор чегараларини ёки жисмоний чегараларини аниқлашингиз керак.



- Кейинчалик, ушбу жойлашувдаги аҳолининг сарф-харажат хусусиятларини ўрганинг.
- Жойнинг харид қобилиятини, унинг ўртача даромад даражасини, ишсизлик даражаси, аҳоли ва бошқа демографик омилларни ҳисобланг.
- Сиз сотадиган маҳсулот ёки хизмат тури учун ҳудуддаги жорий савдо ҳажмини аниқланг.
- Ниҳоят, бозордаги умумий савдо ҳажмининг қанча қисмини олишингиз мумкинлигини ҳисобланг.

Рақобат

- Саноат ва истеъмолчи тадқиқотлари комбинациясига асосланиб, сизнинг рақобатингиз ҳақида аниқроқ тасаввур пайдо бўлади.
- Рақобатчилар сонига холис баҳо беринг.
- Келажакдаги потенциал рақобатчиларга ҳам, ҳозиргиларига ҳам эътибор беринг.
- Маҳаллий ва агар керак бўлса, миллий миқёсдаги рақобатчилар сонини кўриб чиқинг. Уларнинг стратегиялари ва операцияларини ўрганинг.
- Сизнинг таҳлилингиз потенциал таҳдидлар, имкониятлар ва янги бизнесингиз олдида турган рақобатнинг заиф ва кучли томонлари ҳақида аниқ тасаввурга эга бўлиши керак.
- Рақобатни кўриб чиқаётганда, соҳада қандай тенденциялар ўрнатилганлигини ва сизнинг бизнесингиз учун имконият ёки афзаллик мавжудлигини кўришга ҳаракат қилинг.

Тадқиқот услублари

Бозор тадқиқотини ўтказишда 2 турдаги маълумотлар тўпланади:

- Бирламчи маълумотлар
- Иккиламчи маълумотлар.



Бирламчи тадқиқот - бу тўғридан-тўғри манбадан, яъни потенциал мижозлардан келадиган маълумотлар. Сиз ушбу маълумотни ўзингиз ёки сўровлар, фокус-гурӯҳлар ва бошқа усуллар орқали тўплашингиз мумкин.

Иккиламчи тадқиқот давлат идоралари, савдо уюшмалари ва маҳаллий савдо палатаси каби ташкилотлардан статистик маълумотлар, ҳисоботлар, тадқиқот ва бошқа маълумотни тўплашни ўз ичига олади.

Бирламчи тадқиқот

Иккиламчи тадқиқотлар сизнинг ўз ўрнингизга эътибор қаратишга ва бизнесингиз олдида турган муаммолар ҳақида яхшироқ тасаввурга эга бўлишга ёрдам беради. Мақсадли бозорингиз ҳақида тўлиқ тасаввурга эга бўлиш учун сиз бирламчи тадқиқотларни ҳам қилишингиз керак бўлади.

Агар бирламчи тадқиқотни мустақил равишда амалга ошириш жуда мураккаб деб ҳисобласангиз, бозор тадқиқоти фирмаси сизга ёрдам бериши мумкин. Маҳаллий савдо палатангиз корхоналар учун бозор тадқиқотини ўтказиши мумкин бўлган фирма ёки шахсларни тавсия қилиши мумкин.

Иккинчи даражали тадқиқотларда бўлгани каби, коллежлар ва университетлар бирламчи тадқиқотларда яхши ёрдам манбалари ҳисобланади.

Тадқиқот маълумотлари

Талабалардан фойдаланасизми, бозор тадқиқоти фирмасидан фойдаланасизми, ўзингиз тўғридан-тўғри шуғулланасизми, бирламчи тадқиқот маълумотларини олишнинг оддий усуллари мавжуд.

Фокус-гурӯҳ 5-12тача бўлган потенциал мижозлардан иборат бўлиб, улар билан суҳбат ўтказилади. Суҳбат давомидаги саволларингиз маҳсулот ёки хизматингизга қанчалик юқори баҳо беришингиз ёки бизнесингизни қандай номлашни аниқлаш каби олдиндан белгиланган мақсадларга қаратилиши керак.

Фокус-гурӯҳ суҳбатлари норасмий бўлса-да, мунозарага ёрдам берадиган саволлар рўйхати бўлиши керак.

- Маҳсулот ва хизматларимизни сотиб олармидингиз?
- “Ҳа” бўлса, тўлашга тайёр бўлган энг юқори нарх қанча?



- Бундай маҳсулотни аслида қайердан харид қиласиз?
- Маҳсулотнинг қадоқланиши сизга маъқулми?

Телефон орқали сўровнома

- Бу потенциал мижозлардан маълумот олишнинг арзон ва тезкор усули.
- Қўнғироқ қилишдан олдин саволномани тайёрланг, бу сизнинг барча мақсадларингизни қамраб олади.
- Кўпчилик телефонда кўп вақт ўтказишни ёқтирмагани сабабли, саволларни содда, аниқ ва қисқа қилиб қўйинг.
- Агар қўнғироқ қилишга вақтингиз бўлмаса, буни сиз учун қилиш учун коллеж талабаларини ёлласангиз бўлади.

E-mail орқали сўровнома

- Агар сиз кенгроқ аудиторияни ўрганмоқчи бўлсангиз, тўғридан-тўғри почта ечим бўлиши мумкин.
- Сизнинг сўровингиз оқритка, муқовали хат, сўровнома ва жавоб конверти каби оддийгина бўлиши мумкин.
- Анкеталарни максимал битта саҳифада сақланг ва 20 тадан ортиқ савол берманг.
- Респондентлар тез ва осон жавоб беришлари учун "ҳа/йўқ" катакчалари билан тузилган бўлиши керак.
- Иложи бўлса, кўпи билан битта ёки иккита жавоб ёзишни сўранг.

Намунавий саволлар

1. Йилига неча марта ўзингиз учун яхши шоколад сотиб оласиз?
2. Йилига неча марта шоколадни совға сифатида сотиб оласиз:
 - турмуш ўртоғингиз ёки бошқа муҳим киши учунми?
 - болаларингиз учунми?
 - бошқа қариндошлар учунми? Қайси қариндошлар?
 - мижозлар ёки ҳамкасблар учунми?



3. Сиз қуюқ шоколадни ёки сутли шоколадни афзал кўрасизми?
4. Сиз ўзингизни танлашни афзал кўрасизми ёки олдиндан қутига солинган асортиментни сотиб олишни афзал кўрасизми?
5. Бир плитка шоколад учун одатда қанча пул сарфлайсиз?
6. Совға учун махсус ўралган кути учун кўпроқ пул тўлайсизми?
7. Қайси махсус ҳолатлар учун шоколад сотиб оласиз?
8. Олтин фолга билан ўралган чиройли шоколад қутиси учун қанча тўлашга тайёрсиз?
9. Саккиз бўлакли қаттиқ шоколад учун қанча тўлаган бўлардингиз?
10. Сизнинг шахрингиз ёзилган қаттиқ шоколад сотиб оласизми?
11. Ўтган йили неча марта почта орқали бирор нарса сотиб олдингиз?
12. Харидингиздан мамнунмисиз?
13. Агар шундай бўлса, нега?
14. Агар йўқ бўлса, нима учун?
15. Почта орқали олган шоколад янгилиги ҳақида нима дейсиз?
16. Илтимос, “Ўзбекистон” номи шоколад ҳақида фикр билдиринг.
17. Илтимос, “Ўзингизнинг исмингиз ёзилган” шоколад ҳақида фикр билдиринг.

Почта орқали саволлар

1. Сизнинг севимли безатиш услубингиз (замонавий, анъанавий ва бошқалар) қандай?
2. Сиз хонангизни қанчалик тез-тез янгилайсиз?
 - Ҳар йил
 - Ҳар икки йилда
 - Ҳар сафар пул бўлганида
3. Қачон охириги марта хонангизни безатгансиз?



4. Қайси хона ёки хоналарни безатдингиз ва нима учун?
5. Ушбу лойиҳага тахминан қанча пул сарфладингиз?
6. Сизнинг безатишдаги энг катта муаммо ёки ташвишларингиз нима?
7. Сизнинг хонадонингиз қанча одамни ташкил қилади?
8. Агар уйда болаларингиз бўлса, уларнинг ёши нечада?
9. Уйингизнинг тахминан квадрат метри қанча?
10. Уйингиз хонадонми ёки ховлими?
11. Қанча хонаси бор?
12. Қанча ванна ва хожатхоналар бор?
13. Уйда алоҳида оилавий хона ёки офис борми?
14. Сизда веранда ёки ертўла борми?
15. Очиқ ҳавода дам олиш учун маслаҳат ва маҳсулотларга қизиқасизми?
16. Оилангизнинг йиллик даромади тахминан қанча?
17. Интернетга уланган компютерингиз борми?
18. Сиз рақамли камерага эгасизми ва ундан фойдаланасизми?

Рўйхатни шакллантириш

Сўровнома ўтказмоқчи бўлган потенциал мижозларнинг исмларини қандай қилиб олиш мумкин? Рўйхатларни кўплаб жойлардан, жумладан, етказиб берувчиларингиз, савдо уюшмалари ёки лист-лизинг компаниясидан олишингиз мумкин. Лист-лизинг компаниялари сизга керакли бозорга мос келадиган одамлар гуруҳининг почта рўйхатига кириш ҳуқуқини бериши мумкин.

Маълумотингизни тўплаш учун қандай усулдан фойдаланишдан қатъи назар, бозор тадқиқотининг калити ўрганган нарсангиздан фойдаланишдир. Агар сиз мижозлар тақдим этган маълумотлар ва фикр-мулоҳазаларни эътиборсиз қолдирсангиз, дунёдаги энг зўр сўров ҳам сизга фойда келтирмайди.



Иккиламчи тадқиқот

Топиш мумкин бўлган тадқиқотларнинг аксарияти иккинчи даражали тадқиқотлардир. Йирик компаниялар бозорни ўрганишга катта миқдорда маблағ сарфлашади. Яхши хабар шундаки, тадбиркорлар кўплаб маълумотларни бепул олиши мумкин.

Уюшмалар

Саноат савдо уюшмаси бозор статистикаси, аъзолар рўйхати, китоблар ва маълумотномалар каби кўплаб маълумотларни тақдим этиши мумкин. Уюшмадаги бошқалар билан суҳбатлашиш мижозлар базаси ҳақида норасмий маълумотларни олишнинг энг зўр усулларида бири бўлиши мумкин. Аксарият савдо уюшмалари маълумотни бепул тақдим этади.

Давлат идоралари

Давлат идоралари бозор тадқиқотларининг бебаҳо манбаи бўлиб, уларнинг аксарияти бепул. Деярли ҳар бир ҳудуд ҳукумати аҳоли зичлиги ва тарқалиш кўрсаткичларини кенг тарқалган рўйхатга олиш варақларида эълон қилади. Ушбу нашрлар сизга маълум ҳудудларда, масалан, ўаҳарлар, туманлар ёки маҳаллаларда яшовчи одамларнинг сонини кўрсатади.

Баъзи ҳокимиятлар ўн йил олдин, беш йил олдин ва бугунги кунни кўрсатадиган аҳоли тенденциялари ҳақида ҳисоботларни нашр этади. Муқим, камайиб бораётган ёки кичик аҳоли сонига эътибор беринг. Идеал ҳолда, сиз ўз маҳсулот ва хизматларингизга муҳтож бўлган аҳоли сони ортиб бораётган жойни ҳисобланади.

Олийгоҳлар

Маҳаллий олийгоҳлар қимматли маълумот манбаларидир. Кўпгина олийгоҳларда ишлашга, маълумот тўплашга ва кам ёки ҳеч қандай харажатсиз тадқиқот қилишга интиладиган талабалар бор. Кўпгина бизнес профессорлари консалтинг билан шуғулланадилар ва баъзилари сизга маркетинг, савдо, стратегик режалаштириш ёки молиявий маълумотларни бепул таклиф қилишдан хурсанд бўлишади. Соҳада ихтисослашган профессорларни чақиринг; агар улар ёрдам бера олмасалар, сизга ёрдам берадиган одам билан боғланишлари мумкин. Жамоат ташкилотлари ёки бизнесни ривожлантириш агентлиги фойдали маълумотларни тақдим этиши мумкин. Шунингдек, улар маркетинг ва тегишли мавзулар бўйича



семинарлар таклиф қилишлари мумкин, бу сизга яхши тадқиқот қилишингизга ёрдам беради.

Онлайн

Бугунги кунда тадбиркорлар онлайн хизматлар ва маълумотлар олами туфайли ўзларининг компьютерларини тарқатмасдан кўп бозор тадқиқотларини ўтказишлари мумкин. Бизнес маълумотлар базаларига киришни таклиф қилувчи йирик истеъмолчи онлайн хизматларидан бошланг.

Сиз сарлавҳа ва бизнес янгиликларидан тортиб саноат тенденциялари ва компаниянинг манзили, телефон рақами, бизнес соҳаси ва бош директорнинг исми каби компанияга оид бизнес маълумотларигача ҳамма нарсани топишингиз мумкин. Агар онлайн хизматларни ўзингиз текширишга вақтингиз бўлмаса, керакли маълумотларни топиш учун ахборот брокерини ёллашни ўйлаб кўринг.

Рақобат сўровномаси намунаси

Ўзбекистондаги рақобатбардош ресторанларга борганингизда, у ерда тўпланган маълумотлардан ўзингизнинг корхонангиз учун рақобат стратегиясини ишлаб чиқиш учун фойдаланиш мумкин. Рақобатчиларнинг кучли ва заиф томонларини ўрганинг. Рақобат ва мижозларни баҳолашда тизимли саволнома ишлаб чиқинг.

1. Бу қандай турдаги ресторан?
2. Концепция/мавзу нима?
3. Ресторанда спиртли ичимликлар таклиф қиладими?
4. Жой олиш учун кутишга тўғри келдими?
5. Қанча муддатгача ўртача кутилади?
6. Хизмат кўрсатиш учун қанча вақт кетди?
7. Ресторан қандай декорация қилинган?
8. Ресторан интерьерини тоза сақланганми?
9. Ресторан столлари самарали жойлашганми?
10. Ресторан антиқа овқатларни таклиф қиладими?
11. Ресторан менюсида қандай таомлар бор?



12. Меню етарлича хилма-хилликни таклиф қиладими?
13. Ичимликлар сифатини қандай баҳолайсиз?
14. Озиқ-овқат сифатини қандай баҳолайсиз?
15. Нарх сифати/миқдорга мос келадими?
16. Умумий атмосфера ҳақида қандай фикрдасиз?
17. Хизмат сифати қандай?
18. Қандай реклама ва воситалари бор?
19. Ходимлардан қандай фикр-мулоҳазалар бор?
20. Мижозлардан қандай маълумотлар бор?
21. Ресторанни яхшилашнинг 3та усулини санаб ўтинг.



Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Basics of business: textbook and workshop for academic undergraduate students / Bobrova, O.S., Tsybukov S.I., Bobrov I.A. - Yurayt Publishing House, 2021. — 330 p.
2. Business Basics: Textbook / E.A. Arustamov. - M.: Dashkov and K, 2020. - 232 p.
3. Bygrave, W.D. and Zacharakis, A. (2014) *Entrepreneurship*. Third edition. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
4. Entrepreneurial activity: a textbook for secondary vocational education / E. E. Kuzmina. - 3rd ed., revised. and additional - Yurayt Publishing House, 2020. — 417 p.
5. Fundamentals of business (entrepreneurship): Textbook / N.Yu. Kruglov. - M.: KnoRus, 2021. - 440 c.
6. Fundamentals of business informatics: textbook and workshop for undergraduate and graduate students / E.P. Zaramenskikh. - Yurayt Publishing House, 2020. — 407 p.
7. Fundamentals of entrepreneurial activity: a textbook and workshop for academic undergraduate students / E.F. Cheberko. - Yurayt Publishing House, 2020. — 219 p.
8. Fundamentals of social entrepreneurship: a textbook for universities / E. M. Bely [and others]; edited by E. M. Bely. - Yurayt Publishing House, 2022. — 178 p.
9. Handbook of an entrepreneur: a practical guide / O.S. Bobrova, S.I. Tsybukov, I.A. Bobrov. - Yurayt Publishing House, 2021. — 330 s.
10. Hisrich, R.D. (2013) *International entrepreneurship: starting, developing, and managing a global venture*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif: SAGE.
11. Innovative entrepreneurship: textbook and workshop for secondary vocational education / V. Ya. Gorfinkel [and others]; edited by V. Ya. Gorfinkel, T. G. Popadyuk. - Yurayt Publishing House, 2022. — 523 p.
12. Lussier, R.N., Corman, J. and Kimball, D.C. (2015) *Entrepreneurial new venture skills*. 3. ed. New York, NY [u.a.]: Routledge.
13. Mariotti, S. and Glackin, C. (2015) *Entrepreneurship & small business management*. Second edition. Hoboken, New Jersey: Pearson Education Inc.



14. Organization of commercial activity: textbook and workshop for secondary vocational education / Bobrova, O.S., Tsybukov, S.I., Bobrov, I.A. Bobrova, O.S., Tsybukov, S.I., Bobrov, I. - Yurayt Publishing House, 2021. — 332 p.
15. Process approach to management. Modeling of business processes / V.V. Repin. - M.: Mann, Ferber, 2022. - 544 p.
16. Read, S. (2011) *Effectual entrepreneurship*. Abingdon, Oxon: Routledge.
17. Reengineering of business processes: Textbook for university students / O.S. Rudakov. - M.: UNITY-DANA, 2022. - 343 p.
18. Spinelli, S. and Adams, R. (2012a) *New venture creation: entrepreneurship for the 21st century*. 9th international ed. New York, N.Y.: McGraw-Hill/Irwin.

