

## MINTAQADA KICHIK TADBIRKORLIK FAOLLIGINI OSHIRISH MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH

<https://doi.org/10.5281/zenodo.10457641>

**Masharipova Maqsuda**

### **Annotatsiya**

*Kichik tadbirkorlik faolligini oshirish mexanizmlarini takomillashtirishni ko'rsatuvchi ko'plab faktorlar mavjudligi daromadni oshirilishi, mijozlar bilan yaqin munosabatlarni o'rnatish, marketing strategiyalarini rivojlantirish, xizmatlar yoki mahsulotlar katalogini kengaytirish kabi jarayonlar tog'risida so'z olib boriladi.*

### **Kalit so'z**

*Tadbirkor, mexanizmlar, rivojlanish, mijozlar, munosabatlar, tarmoqlar.*

### **Аннотация**

*Существует множество факторов, свидетельствующих о совершенствовании механизмов повышения активности малого бизнеса, таких как увеличение доходов, установление тесных связей с клиентами, разработка маркетинговой стратегии, расширение каталога услуг или товаров.*

### **Ключевые слова**

*Предприниматель, механизмы, развитие, клиенты, отношения, сети.*

### **Abstract**

*There are many factors that indicate the improvement of the mechanisms for increasing the activity of small businesses, such as increasing income, establishing close relations with customers, developing marketing strategies, and expanding the catalog of services or products.*

### **Key word**

*Entrepreneur, mechanisms, development, customers, relations, networks.*

Kichik tadbirkorlik faolligini oshirish mexanizmlari, biror tadbirkorning rivojlanishini, daromad oshishini va ishlab chiqarishda yuqori natijalarga erishishini kafolatlash maqsadida qo'llaniladigan vositalardir. Bu mexanizmlar tadbirkorlarga, xususan yangi, chet el bozorlariga kirish, marketing strategiyalarini o'zgartirish, xizmatlar yoki mahsulotlar katalogini kengaytirish, mijozlar bilan yaqin munosabatlarni o'rnatish va boshqalar kabi jarayonlarda yordam beradi.

Kichik tadbirkorlik faolligini oshirish mexanizmlarini takomillashtirish uchun quyidagi yo'llar foydalaniladi

1. Mijozlar bilan yaqin munosabatlarni o'rnatish: Sizning kasbingizni osonlashtiradigan eng katta faktor - bu mijozlarimga yoqtirg'an xizmat sifatini ta'minlash. Doimiy mijozlar bilan yaqin munosabatlarni o'rnatish orqali, siz

o'zingizning mahsulotingizni sotish, so'ngra esa uning xaridorlar tomonidan istisno qilinmasligini ta'minlash imkoniyatiga ega.

2. Bozor o'zgartirishini izlash: Bozor ko'nikmalariningizni yangilang. Mijozlarning talablari, arizalari va so'nggi tendensiyalar bozor o'zgartirishini aniqlash uchun muhimdir. Bu ko'nikmalar sizning kichik tadbirkoringizni to'g'ri yo'nalishda saqlaydi.

3. Ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish: Sotsial tarmoqlar, ko'plablar tomonidan sotib olingan mahsulotlarning ro'yxatlari, mijozlar bilan maslahatlashish uchun mos keladigan joylar sifatida ishlaydi. Sotsial tarmoqlarni marketing strategiyalariningizning asosiy qismi sifatida qo'llashingiz tajribaga ega mijozlar bilan yaqinroq munosabatlarni o'rnatishga yordam beradi.

Tadbirkorlikni oshirish mexanizmlari hozirgi zamonning talablariga mos ravishda o'zgarishi mumkin. Mijozlarni jalb qilishning eng mo'ljallangan xususiyatlaridan biri yangi texnologiyalardan foydalanishdir. Sifatli veb-saytlar, mobil ilovalar, shunchaki personalizatsiya imkoniyatlari va mijozlarga maxsus takliflar kiritish, sizda mijozlar bilan yaqin munosabatlarni o'rnatishda yordam beradi.

O'z navbatida, tadbirkoringiz tomonidan taqdim etiladigan xizmat, mahsulot yoki boshqa narsangizni iste'molchilarga qulay bo'lishi, ularga faydali bo'lishi va ularning hayajonlarini qondirish imkonini yaratuvchi usullarni qo'llash da juda muhimdir.

Kichik tadbirkorlik faolligini oshirish mexanizmlarini takomillashtirishni ko'rsatuvchi ko'plab faktorlar mavjud. Ba'zilari ishlab chiqarishni oshirish, daromadni oshirish, mijozlar bilan yaqin munosabatlarni o'rnatish, marketing strategiyalarini rivojlantirish, xizmatlar yoki mahsulotlar katalogini kengaytirish kabi jarayonlar orqali muvaffaqiyatga erishishni talab qiladi.

Tadbirkorlar o'zlarining tadbirkorlik texnikasini davom ettirish, yangi strategiyalarni amalga oshirish, mijozlar bilan doimiy munosabatlarni mustahkamlash, yangi xizmatlar yoki mahsulotlarni ishlab chiqarish va bozor tajribasini yaxshilash jarayonlarini kengaytirish maqsadida kichik tadbirkorlik faolligini oshirish mexanizmlarini takomillashtirishga diqqat qaratishadi.

Sizning tadbiringizga xos xizmatlar yoki mahsulotlar bo'lsa, ularni marketing texnikalari orqali ko'rsatish zarur. Bu qo'llab-quvvatlash usullari o'z ichiga bir nechta omillarni o'z ichiga oladi, masalan:

Mijozlar bilan yaqin munosabatlar o'rnatish: Mijozlar bilan doimiy munosabatlarni o'rnatish mahsulotni sotishda muhim ahamiyatga ega. Bu, mijozlar bilan kommunikatsiyani rivojlantirish, ularning talablarini tushunish va ular uchun maxsus takliflar tayyorlash imkoniyatini beradi.

- Bozor tajribasini yaxshilash: Bozor analizi, talablarni tushunish, raqiplarni tadqiq qilish va so'nggi modalar bilan taniqlikni saqlash bozor tajribasini kengaytirishga yordam beradi.

- Ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish: Sotsial tarmoqlar, mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni o'rnatish, marketing kampaniyalarini shakllantirish va mijozlar bilan interaktsiyani kengaytirishda yaxshi vosita.

- Avtonom maxsulot topish tizimi: Mijozlarga maxsus takliflarni, chegirmalar va chegirma kuponlarini tayyorlash va taqdim etish uchun internet platformalaridan foydalanish.

- Analitika va ma'lumotlar bilan ishlash: Mijozlarning xaritasi, so'nggi sotish statistikasi, mijozlar to'g'risidagi ma'lumotlar va boshqa analitika ma'lumotlari foydalaniladigan qadriyatli texnologiyalar orqali to'g'rilab borilishi muhim.

Bu kabi vositalarni kengaytirish va modernizatsiyalash tadbirkorlik faolligini oshirishga yordam beradi. Buni takomillashtirish yoki yangilash uchun muvofiqiyatlar takomillashtirish, chorak etkazish, va mijozlarning talablari va talablari bilan yakunlanadi.

Mana, kichik tadbirkorlik faolligini oshirish mexanizmlarini takomillashtirish uchun bir nechta ko'rsatkichlar mavjud:

1. Ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish: Sotsial tarmoqlar kichik bizneslar uchun qadriyatli marketing vositasidir. Ular orqali siz yangi mahsulotlaringizni, chegirmalar va xizmatlaringizni reklama qilishingiz mumkin, shuningdek, mijozlar bilan aloqalar o'rnatishingiz va ularga yordam berishingiz mumkin. Misol uchun, Facebook va Instagram orqali mahsulotlar reklamasi yuborish yoki mijozlar bilan interaktiv muloqotlarni o'rnatish.

2. Online do'konlar Kichik bizneslar uchun internetda do'kon ochish va mahsulot sotishni osonlashtiruvchi ko'rsatkich. Eng muhim narsalardan biri mobil ilovaning (app) yaratilishi va mahsulotni onlayn do'kon orqali sotish imkoniyatini taqdim etish.

3. Mijozlar bilan yaqin munosabatlar o'rnatish: Mijozlarga qayerda sotib olishlari mumkinligini ko'rsatuvchi juda oson ro'yxatlar, reklama kampaniyalaridagi chegirmalar, maxsus takliflar va chegirmalar bilan ularga qiziqtiruvchi tashvishlar va muntazam ravishda yordam berish.

4. Analitika va ma'lumotlar bilan ishlash: Kichik bizneslarda ma'lumotlar kuchli vositalar hisoblanadi. Mijozlar to'g'risida ma'lumotlar (masalan, mahsulot xarajatlari, mijozlarning taqdim etishlari, jismoniy do'kon ma'lumotlari) analitikasi orqali, siz o'zingizning biznesingizga oid strategiyalarni belgilashingiz, rad etishingiz va mijozlarga maxsus takliflar ko'rsatishingiz mumkin.

Ko'proq yangi mexanizmlar, kompaniyaning mahsulotlar va xizmatlarni mijozlar bilan munosabatlarni kengaytirishda va faolligini oshirishda katta yordam

beradi. Bu esa yangi mahsulotlarga rioya etuvchi marketing kampaniyalari, mijozlar bilan interaktiv aloqalar tuzish, mahsulotlar sotish jarayonini osonlashtirish va mijozlar tomonidan ko'rishni oshirish imkonini yaratadi.

Kichik tadbirkorlik faolligini oshirishni takomillashtirish uchun quyidagi mexanizmlardan foydalanish mumkin:

. Ijtimoiy tarmoqlar va onlayn platformalar: Sotsial tarmoqlar kichik tadbirkorlar uchun katta imkoniyatlar yaratadi. Bu orqali, tadbirkorlar o'z mahsulotlarini reklama qilish, mijozlar bilan yaxshi munosabatlarni o'rnatish, fikrlarini va mulohazalarini qidirish, yangi mijozlar jalb qilish va marketing kampaniyalarini olib borishlari

. Mobil ilovlar: Bir necha yillar mobillar mamlakatidagi mijozlar soni oshib keldi. Shuning uchun, mobil ilovlar tadbirkorlarga yangi jalb qiluvchi texnologiyalar mavjud bo'lib, bu o'rtasida mijozlarga maxsus chegirmalar, mahsulotlar haqida ma'lumotlar va xaridorlarni jalb qilish uchun maxsus takliflar yaratish o'rinli.

. Maxsus chegirmalar va marketing strategiyalari: Tadqiqotlar, analitika va data mining texnologiyalari yordamida, tadbirkorlar mijozlarning talablari va istaklari haqida tushuncha bosa oladilar. Bu esa maxsus chegirmalar tuzish va mijozlarga yoqimli marketing kampaniyalari tashkil etishda juda foydali bo'ladi.

. Analitika va ma'lumotlar tahlili: Mijozlar bilan munosabatlarni tahlil qilish va ularning harakatlarini tushunish uchun analitika va ma'lumotlar tahlili vositalari juda muhimdir. Bu orqali, tadbirkorlar xaridorlarining talablari va istaklari haqida aniqlig'ini oshirib, buning natijasida yangi marketing strategiyalarini yaratishlari mumkin.

Bu mexanizmlar tadbirkorlar uchun faolligini oshirishda va mahsulotlarini sotishda katta yordam beradi. Shuningdek, mijozlar bilan yaxshi munosabatni o'rnatish, marketing kampaniyalari tashkil etish va yangi tadbirkorlik strategiyalarini amalga oshirishda juda muhimdir.

## ADABIYOTLAR.

1.. Soliev, I. I., & Sirojiddinov, K. (2020). VOPROSY PODDERJANIYA KONKURENTOSPOSOBNOSTI AGRARNYX PRIZVODITELEY. Economics and Socialism, (6-2), 317-322.

2. Soliev, I. I., & Sirojiddinov, K. (2020). NEKOTORYE ASPEKTY ORGANIZATSII MARKETINGA PLODOOVOshchNOY PRODUKTSII NA SELSKOHOZYAYSTVENNYX PREDPRIYATIYAX. Economics and Socialism,

3. Abduazizova , V. \_ V. , & Soliev , I. I. \_ (2020). METHODS OF DEVELOPMENT OF CREATIVE ABILITIES OF STUDENTS. Economics and