

RAQAMLI PLATFORMALAR STRATEGIYALARINI SHAKLLANTIRISH**Qulmatova Sayyora Safarovna**

TDIU, Raqamli iqtisodiyot kafedrası tadqiqotchisi, PhD

Annotatsiya

Bugungi kunda raqamli texnologiyalarga o'tish nafaqat rivojlanishning ajralmas qismi, balki barqaror taraqqiyotning asosiy omiliga aylandi. Raqamli platformalar sifatni oshirish, xarajatlarni kamaytirish va korrupsiyani yo'q qilish kabi muhim masalalarni hal qilishda asosiy rol o'ynaydi. Ushbu maqola raqamli platformalar strategiyalarini shakllantirish va ularning samarali qo'llanishi bo'yicha yo'nalishlarni tahlil qiladi.

Kalit so'zlar: raqamli platformalar, innovatsiya, raqamli texnologiyalar, biznes samaradorligi.

Abstract

Today, the transition to digital technologies has become not only an integral part of development but also a key factor for sustainable progress. Digital platforms play a crucial role in addressing important issues such as improving quality, reducing costs, and eliminating corruption. This article analyzes the formation of digital platform strategies and their effective implementation.

Keywords: digital platforms, innovation, technologies, business efficiency.

Аннотация

В настоящее время переход на цифровые технологии стал не только неотъемлемой частью развития, но и ключевым фактором устойчивого прогресса. Цифровые платформы играют важную роль в решении таких важных задач, как повышение качества, снижение издержек и устранение коррупции. В данной статье рассматриваются стратегии формирования цифровых платформ и их эффективное применение.

Ключевые слова: цифровые платформы, инновации, технологии, эффективность бизнеса

KIRISH

Axborot-kommunikatsiya texnologiyalari (AKT) bugungi dunyoning ajralmas qismiga aylangan. Raqamli innovatsiyalar tufayli axborot maydoni hududiy chegaralardan chiqib, global miqyosda faoliyat olib bormoqda. Raqamli texnologiyalar inson faoliyatining barcha jabhalariga, jumladan, bank-moliya tizimi, sanoat, marketing, transport, va davlat boshqaruviga izchil tatbiq qilinmoqda. Shuningdek, ular yordamida mijozlarni chuqur o'rganish va ular bilan aloqalarni rivojlantirish zamonaviy biznes yuqori cho'qqilarga olib chiqmoqda. Innovatsion texnologiyalar va raqamli platformalardan samarali foydalanish orqali kompaniyalar nafaqat mijozlar ehtiyojlarini qondira oladi, balki ularning sadoqatini ham oshiradi. Shuning uchun raqamli platformalar mijozlar bilan muloqotning asosiy maydonchasiga aylanib qoldi. Masalan, Amazon kompaniyasi yangi logistika

tizimlari va ma'lumotlarni boshqarish texnologiyalarini joriy etish orqali elektron tijoratni global darajaga olib chiqdi. Shuningdek, platforma orqali foydalanuvchilarning xarid qilish odatlarini tahlil qilib, ularga mos mahsulotlarni tavsiya qiladi. Tesla kompaniyasi avtomobillarni raqamli boshqaruv orqali avtomatlashtirishga erishib, butunlay yangi sanoat me'yorlarini yaratdi. Starbucks mobil ilova orqali sodiqlik dasturini rivojlantirish orqali mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlashga erishgan. Duolingo doimo foydalanuvchilarning o'qish jarayonlarini kuzatib, ularga mos o'quv materiallari taklif etadi.

ADABIYOTLAR SHARHI

Globalizatsiya jarayoni iqtisodiyotning barcha sohalarida innovatsiyalarni rag'batlantiradi. Jahon tajribasiga nazar tashlasak, innovatsiyalar texnologiyalarni yangi avlodga moslashtirish va ularni raqamli platformalar orqali joriy etish yo'lida investitsiya kiritilishiga sabab bo'layotganini ko'rish mumkin.

Raqamli platformalar strategiyalarini shakllantirish zamonaviy iqtisodiyot va texnologik taraqqiyotning muhim qismiga aylandi. Innovatsiyalarni joriy qilish, foydalanuvchi tajribasini shaxsiylashtirish va ma'lumotlarni samarali boshqarish kabi tamoyillar raqamli platformalarning muvaffaqiyatini belgilaydi. Ushbu tamoyillar asosida korxonalar nafaqat foydalanuvchilarni jalb qiladi, balki o'z biznes samaradorligini ham oshiradi. Kelajakda raqamli platformalar rivojlanishi yangi imkoniyatlar va yondashuvlarni ochib beradi.

Elektron tijorat tizimlari va elektron tijorat platformalari tatbiq etishda muhim ahamiyat kasb etadigan bir qancha muhim rivojlanish yo'nalishlari Boltabayeva ishlarida tahlil qilindi[1]. Ko'pgina tadqiqotlarda raqamli marketing strategiyalari, jumladan, ijtimoiy media marketingi, ta'sirchan hamkorlik va kontent marketingi hamda ularning elektron tijorat samaradorligiga ta'siri va korxonalarini rivojlantirish uchun raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqish zarurati tahlil qilinadi[2-5].

M. Chaffey o'zining "Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice" asarida raqamli platformalar orqali mijozlar bilan aloqa o'rnatish, maqsadli auditoriyani aniqlash va tahlil qilishning muhimligini ta'kidlaydi [6].

E. Ryan va L. Jones lar "Understanding Digital Marketing" nomli kitobida raqamli marketingning sanoat sohasida qanday qilib an'anaviy marketing usullari bilan uyg'unlashib borishini ko'rsatadi[6]. Ushbu asar raqamli platformalar sanoat korxonalariga qanday foyda keltirishi, xarajatlarni kamaytirishi va samaradorlikni oshirishi haqida muhim ma'lumotlar beradi.

M. Solomon va boshqalar iste'molchilar ehtiyojlarini raqamli vositalar yordamida chuqurroq o'rganish va mijozlar bilan aloqalarni raqamli platformalarda rivojlantirishni tavsiya etadi[7]. A. Kotler va boshqalarning "Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital" asari sanoat korxonalarini uchun raqamli marketing, shuningdek, raqamli platformalarning o'rni va ahamiyatini ta'kidlaydi [8].

METODOLOGIYA

Raqamli platformalar strategiyalarini ishlab chiqish quyidagi jarayonlarga tayanadi:

Iste'molchi ehtiyojlarini o'rganish so'rovlari, tahliliy ma'lumotlarni yig'ish va foydalanuvchilar bilan muloqot qilish orqali iste'molchilar talablari aniqlanadi. Masalan, Airbnb platformasi foydalanuvchilarning ehtiyojlarini tushunish uchun ma'lumotlar tahlilidan keng foydalanadi. Iste'molchilarni segmentlash va ularning shaxsiy xususiyatlariga mos xizmatlar va mahsulotlar taklif qilish asosida raqamli platformalar muvaffaqiyatli marketing strategiyasini shakllantiradi. Misol uchun, Netflix foydalanuvchilarning tomosha qilish tarixiga asoslangan tavsiyalar tizimini ishlab chiqdi.

Platformalar foydalanuvchilar uchun qulay interfeys va interaktiv xizmatlar yaratadi. Uber foydalanuvchi tajribasini yaxshilash maqsadida real vaqt rejimida xizmatlarni kuzatish imkoniyatini taqdim etadi. Raqamli platformalar foydalanuvchilar ma'lumotlarini himoya qilish va ularga xavfsiz xizmat ko'rsatish masalalariga katta e'tibor qaratadi. Raqamli platformalar foydalanuvchilar uchun maxsus tajribalar yaratishga qaratilgan. Spotify o'zining musiqiy tavsiyalarini foydalanuvchilarning tinglash odatlariga asoslab taklifi foydalanuvchi qoniqishini sezilarli darajada oshiradi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Innovatsiyalarni o'zlashtirish platformalarning raqobatbardoshligini ta'minlaydi. Apple kompaniyasi yangi texnologiyalarni o'z mahsulotlariga integratsiya qilib, bozorda yetakchilikni qo'lga kiritmoqda. Facebook foydalanuvchilarning qiziqishlariga mos reklamalarni chiqarib, ularni mazmun bilan faol shug'ullanishga jalb qiladi.

O'zbekistonda raqamli platformalar strategiyalarini shakllantirish davlat va xususiy sektor tomonidan faol qo'llab-quvvatlanmoqda. Bu jarayon xizmatlar sifatini oshirish, korrupsiyani kamaytirish va iqtisodiy samaradorlikni oshirishga xizmat qiladi. Respublikamizda to'lov tizimlari platformalari raqamli to'lov ekotizimini rivojlantirish va aholining naqd pulsiz hisob-kitob qilish ko'nikmasini oshirish asosida foydalanuvchilarga to'lovlarni masofadan amalga oshirish imkoniyatini yaratdi. Ular chegirmalar orqali mijozlarni platformaga jalb qilish hamda foydalanuvchilarning xarid odatlarini o'rganish va ularning talablariga mos yangi xizmatlarni joriy qilishni tahlil qiladi.

UzAuto Motors raqamli platformasi xarid qilish jarayonida avtomobilning holatini kuzatish imkoniyatini taqdim qiladi. Agrobankning "AgroMarket" platformasi qishloq xo'jaligi mahsulotlarini xarid qilish va sotish jarayonini raqamlashtirishga yordam beradi. Agroplatforma platformasi qishloq xo'jaligi mahsulotlari uchun bozor vazifasini bajarib, dehqonlarni xaridorlar bilan bog'laydi, fermer xo'jaligi, ta'minotchi va xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlar bilan o'zaro munosabatlari hamda to'lov intizomini tizimli tartibga solishni amalga oshiradi. Uzun ekotizimi O'zbekiston bozoridagi innovatsion raqamli platforma bo'lib, foydalanuvchilarga qulay xarid tajribasini taqdim etadi. Uning keng qamrovli xizmatlari (Uzum Bank, Uzum Market, mahsulotlarni omborlardan xaridorlarga tezkor yetkazib berish.) va sifatli logistika tizimi mamlakatda elektron tijorat rivojiga katta hissa qo'shmoqda.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish korxonalarini rivojlantirish uchun raqamli platforma strategiyalarini ishlab chiqish bugungi raqobatbardosh bozor sharoitida korxonalarining muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi va barqaror rivojlanishi uchun muhim ahamiyatga ega. Bunda korxonalariga maqsadli auditoriyani aniqlash, brendni rivojlantirish, mijozlar bilan o‘zaro aloqalarni mustahkamlash va bozor ulushini kengaytirish imkonini beradi. Ushbu strategiyalar korxonalarining mahsulot va xizmatlarini zamonaviy raqamli kanallar orqali samarali targ‘ib qilishiga yordam beradi. Buning uchun korxonalar maqsadli auditoriyani chuqur o‘rganish, kontent marketing va SEO strategiyalarini rivojlantirish, ijtimoiy tarmoqlarda faol ishtirok etish zarur. Shu bilan birga, raqamli platformalar mijozlar bilan aloqalarni boshqarish imkonini beradi. Shunday qilib, korxonalarini rivojlantirish bo‘yicha raqamli platforma strategiyalari nafaqat korxonalarining iqtisodiy samaradorligini oshirishga, balki ularning bozordagi pozitsiyasini mustahkamlash va kelgusidagi rivojlanishini ta‘minlashga hissa qo‘shadi va ularning barqaror rivojlanishiga yo‘l ochadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Болтабоева Г. Elektron tijoratning samaradorligini oshirish vositalari va usullari. “Raqamli iqtisodiyot” ilmiy-elektron jurnali, 6-son. 177-190 b.

2. Kadyrov A., Akhmedieva A., Bazarov F., Mamurov B. (2021) Formation of information society and its influence on competitiveness of national economies in the context of world economy globalization. ICFNDS 2021: The 5th International Conference on Future Networks & Distributed Systems. Pages 672-684. <https://doi.org/10.1145/3508072.3508205>

3. Axmediyeva A.T., Ma‘murov B.X. (2022) Mamlakatda transformatsiyaning iqtisodiy samaradorlikka ta‘siri //Arxiv nauchnykh issledovaniy. T. 2. – №

4. Lyubavina T.V., Mustafina G.G., Lyubavin A.Yu. Sifrovaya ekonomika: problemy i perspektivy. Vestnik ekonomiki, prava i sosiologii. 2022, №4. str.143-146. <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-problemy-iperspektivy>

5. Chaffey, D. (2016). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. Pearson Education.

6. Ryan, E., & Jones, L. (2011). Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. Kogan Page. 3. Solomon, M., Marshall, G. W., & Stuart, E. W. (2019). Consumer Behavior: Buying, Having, and Being. Pearson Education. 4. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital. Wiley.

6. Rajabova M. Iste‘molchilarning afzalliklarini tahlil qilishda marketing tadqiqotlari va xizmatlaridan foydalanish samaradorligi //центр научных публикаций (buxdu. uz). – 2023. – Т. 43. – №. 43.

8. Abduxolikova R. M. Advantages of marketing strategies in attracting individual and corporate clients //imras. – 2023. – Т. 6. – №. 8. – С. 143-1487.

9. Qulmatova S., Abdullayev M. Raqamli platformalar raqamli iqtisodiyot biznes modeli sifatida .raqamli iqtisodiyotni shakllantirishdagi zamonaviy

trendlar:tajriba, muammo va istiqbollar Respublika onlayn ilmiy-amaliy anjuman
Toshkent, 2020 yil 14 oktyabr. 231-237 b.
<https://tsue.scienceweb.uz/index.php/archive/article/view/3881>