

MATBAA KORXONALARIDA MARKETING KOMMUNIKATSIYA STRATEGIYALARIDAN FOYDALANISH

Xolmirzaeva Feruza Abdullaevna
TDIU, tadqiqotchisi

Annotatsiya

Mazkur maqolada matbaa korxonalarida marketing kommunikatsiyalari strategiyasidan foydalanish xizmatlarni ilgari surish, mijozlarni jalb qilish va brend obroʻsini oshirishda hal qiluvchi rol oʻynaydi. Samarali marketing aloqasi matbaa korxonalariga maqsadli auditoriyaga erishish masalalari koʻrib chiqilgan, raqobatchilardan ajralib turishga va kuchli bozor ishtirokini yaratishga yordam beradi. Turli xil aloqa vositalari va taktikalarini birlashtirgan holda, matbaa korxonalari oʻzlarining qiymat takliflarini strategik ravishda etkazishlari, qobiliyatlarini namoyish etishlari va mijozlarni tegishli kanallar orqali jalb qilishlari mumkin.

Kalit soʻzlar: matbaa korxonalari, kommunikatsiy, raqobat, mijoz, brend.

Аннотация

В данной статье рассматриваются использования стратегии маркетинговых коммуникаций в полиграфических компаниях играет решающую роль в продвижении услуг, привлечении клиентов и повышении репутации бренда. Эффективная маркетинговая коммуникация помогает полиграфическим предприятиям охватить свою целевую аудиторию, выделиться среди конкурентов и обеспечить сильное присутствие на рынке. Комбинируя различные коммуникационные инструменты и тактики, печатные предприятия могут стратегически донести свое ценностное предложение, продемонстрировать свои возможности и привлечь клиентов через соответствующие каналы.

Ключевые слова: полиграфические предприятия, коммуникация, конкуренция, заказчик, бренд.

Abstract

The use of marketing communications strategy in printing companies plays a crucial role in promoting services, attracting customers and increasing brand reputation. Effective marketing communication helps print businesses reach their target audience, stand out from the competition, and build a strong market presence. By combining a variety of communication tools and tactics, print businesses can strategically communicate their value proposition, showcase their capabilities, and engage customers through appropriate channels.

Keywords: printing companies, communication, competition, customer, brand.

KIRISH

Matbaa korxonasining noyob kuchli tomonlari, qadriyatlar va takliflarini aks ettiruvchi aniq va jozibali brend joylashuvini yaratish juda muhim. Xabarlar, vizual tasvirlar va hikoyalar orqali aniq brend identifikatorini bildirish kuchli brend imidjini

yaratishga va maqsadli mijozlar bilan rezonanslashishga yordam beradi. Veb-saytlar, ijtimoiy media, bosma reklama, to'g'ridan-to'g'ri pochta va tadbirlar kabi onlayn va oflayn kanallarni birlashtirgan integratsiyalashgan marketing kampaniyalarini ishlab chiqish kengroq auditoriyani qamrab olish va brend xabarlarini kuchaytirishga yordam beradi.

ADABIYOTLAR SHARHI

Ommaviy axborot vositalari va ta'sir o'tkazuvchilar bilan aloqalarni o'rnatish ommaviy axborot vositalarida yoritishni va korxona uchun ijobiy reklamani ta'minlashga yordam beradi. Ushbu marketing kommunikatsiyalari strategiyalarini umumiy biznes strategiyasiga kiritish orqali matbaa korxonalari maqsadli mijozlarga samarali erishishlari va ularni jalb qilishlari, bozorda o'zlarini farqlashlari va biznes o'sishini rag'batlantirishlari mumkin. [1] Matbaa sanoatida marketing kommunikatsiyalari tashabbuslarining Samarali marketing kommunikatsiyalari strategiyalari o'z mijozlarini kengaytirish, brend identifikatorini mustahkamlash va biznes o'sishini rag'batlantirmoqchi bo'lgan matbaa korxonalari muvaffaqiyatining asosidir. Matbaa korxonalari uchun marketing kommunikatsiyalarining eng muhim jihatlaridan biri bu kuchli brend mavjudligini yaratishdir [4].

Korxonaning qadriyatlari, sifati va tajribasini aks ettiruvchi o'ziga xos brend identifikatorini yaratish orqali matbaa korxonalari raqobatchilardan ajralib turishi va mijozlarda doimiy taassurot qoldirishi mumkin. Bunga korxonaning noyob savdo nuqtalarini etkazadigan logotip dizayni, rang sxemalari va xabarlar kabi puxta o'ylangan branding elementlari orqali erishish mumkin. Bugungi kunda kuchli onlayn mavjudlikka ega bo'lish kengroq auditoriyani qamrab olish va potentsial mijozlar bilan muloqot qilish uchun juda muhimdir [2].

Matbaa korxonalari o'z ishlarini namoyish qilish, sanoat tushunchalarini almashish va real vaqt rejimida mijozlar bilan muloqot qilish uchun ijtimoiy media, elektron pochta marketingi va qidiruv tizimini optimallashtirish kabi turli xil onlayn platformalardan foydalanishlari mumkin. Faol va jozibador onlayn mavjudligini saqlab, matbaa korxonalari diqqat markazida bo'lishi va yangi biznes imkoniyatlarini jalb qilishi mumkin. Ijtimoiy media marketingi bosmaxona korxonalari maqsadli auditoriya bilan bog'lanish va brend xabardorligini oshirish uchun foydalanishi mumkin bo'lgan yana bir kuchli vositadir. [3] Instagram, Facebook va LinkedIn kabi platformalar korxonaning ijodkorligi va mahoratini namoyish etish, interaktiv kontent orqali izdoshlar bilan muloqot qilish va korxona veb-saytiga yoki jismoniy joylashuviga trafikni jalb qilish imkoniyatlarini taklif qiladi.

Ijtimoiy media platformalaridan samarali foydalanish orqali matbaa korxonalari nafaqat o'z xizmatlarini targ'ib qilishlari, balki sodiq mijozlar va himoyachilar hamjamiyatini yaratishlari mumkin. [5] Bundan tashqari, mijozlarga murojaat qilish dasturlari matbaa korxonalari uchun og'zaki reklamani yaratish va yangi mijozlarni jalb qilish uchun qimmatli marketing kommunikatsiyasi strategiyasi bo'lishi mumkin. Mavjud mijozlarni do'stlari, oilasi yoki hamkasblarini korxonaga yo'naltirishga rag'batlantirish orqali matbaa korxonalari o'z mijozlar bazasini organik ravishda

kengaytirishi va ishonchlilik va sifatli xizmat ko'rsatish uchun obro' qozonishi mumkin. Qoniqarli mijozlarning ijobiy og'zaki tavsiyalari matbaa korxonalari uchun sezilarli o'sishga yordam beradigan kuchli marketing vositasi bo'lishi mumkin. Matbaa korxonasining asosiy qadriyatlari va kuchli tomonlarini aks ettiruvchi kuchli brend identifikatorini yarating. Brend tan olinishi va sodiqligini oshirish uchun barcha aloqa kanallarida izchil brendingdan foydalaning[6].

Korxona xizmatlari, portfeli va mijozlarning sharhlarini namoyish qiluvchi professional veb-saytni ishlab chiqish. Onlayn ko'rinishni yaxshilash va potentsial mijozlarni jalb qilish uchun qidiruv tizimini optimallashtirish (SEO) usullaridan foydalaning. Mijozlar bilan muloqot qilish, yangilanishlarni almashish va maxsus takliflarni ilgari surish uchun Instagram, Facebook va LinkedIn kabi mashhur ijtimoiy media platformalaridan foydalaning. [7] Korxonaning ishi va tajribasini ta'kidlaydigan vizual jozibali kontent yarating. Muntazam yangilanishlar, reklama aktsiyalari va soha tushunchalarini yuborish uchun potentsial va mavjud mijozlarning elektron pochta ro'yxatini tuzing. Har bir qabul qiluvchining o'ziga xos ehtiyojlari va afzalliklarini qondirish uchun elektron pochta xabarlarini shaxsiylashtiring. Raqamli texnologiyalarga qaramay, vizit kartalar, broshyuralar va varaqalar kabi bosma marketing materiallari matbaa korxonalari ishining sifatini namoyish etishda hamon samaralidir.

Mijozlarda doimiy taassurot qoldirish uchun ijodiy dizayn va yuqori sifatli chop etishdan foydalaning. Potentsial mijozlar va hamkorlar bilan bog'lanish uchun sanoat tadbirlari, ko'rgazmalar va tarmoq yig'ilishlarida qatnashing. Taqdim etilayotgan xizmatlar doirasini kengaytirish uchun grafik dizaynerlar yoki marketing agentliklari kabi boshqa korxonalar bilan hamkorlik qiling. Muvaffaqiyatli tavsiyanomalar uchun imtiyozlar yoki chegirmalar taklif qilish orqali qoniqarli mijozlarni sizning bosma xizmatlaringizni boshqalarga havola qilishga undash. Og'zaki marketing matbaa sanoatida kuchli vositadir. Ushbu marketing kommunikatsiyalari strategiyalarini o'z ichiga olgan holda, matbaa korxonalari maqsadli auditoriyaga samarali kirishlari, o'z imkoniyatlarini namoyish etishlari va oxir-oqibat biznes o'sishini rag'batlantirishlari mumkin.

TAHLIL VA NATIJALAR

Marketing matbaa korxonalarining muvaffaqiyati va rivojlanishida hal qiluvchi rol o'ynaydi. Marketing matbaa korxonalariga brend xabardorligini oshirishga va bozorda o'z obro'sini o'rnatishga yordam beradi. Matbaa korxonalari o'z xizmatlarini targ'ib qilish, tajribalarini namoyish qilish va o'zlarining noyob qiymat takliflarini Yetkazish orqali ko'rinishni oshirishi va potentsial mijozlarni jalb qilishi mumkin. Onlayn reklama, ijtimoiy mediakompaniyalari, elektron pochta marketingi va SEO kabi marketing strategiyalari bosma korxonalariga yetakchilarni yaratishga va ularning veb-saytlari yoki jismoniy joylariga trafikni jalb qilishga yordam beradi. Muayyan mijozlar segmentlarini yo'naltirish va tegishli xizmatlarni ilgari surish orqali marketing harakatlari xaridorlarni mijozlarga aylantirishi va biznesning o'sishiga hissa qo'shishi mumkin. Samarali marketing matbaa korxonalariga mijozlar bilan muloqot

qilish, munosabatlar o'rnatish va sodiqlikni yaratish imkonini beradi. Qimmatbaho kontent, shaxsiylashtirilgan aloqa va mijozlarga ajoyib xizmat ko'rsatish orqali matbaa korxonalari mijozlar tajribasini yaxshilashi va mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni rivojlantirishi mumkin. Raqobatbardosh bozorda marketing matbaa korxonalariga raqobatchilardan ajralib turishga va xizmatlarini ustunlik qilishiga yordam beradi. Matbaa korxonalari o'zlarining noyob kuchli tomonlari, sifat standartlari va mijozlarning afzalliklarini ta'kidlab, bozorda ajralib turishi va o'z takliflarini qadrlaydigan mijozlarni jalb qilishi mumkin. Matbaa korxonalari taklif etayotgan mahsulot va xizmatlarni ilgari surishda marketing hal qiluvchi rol o'ynaydi. Maqsadli reklama kompaniyalari, chegirmalar, maxsus takliflar va kontent marketingi orqali matbaa korxonalari o'z imkoniyatlarini namoyish etishlari, yangi xizmatlar yoki mahsulotlarni ta'kidlashlari va savdoni oshirishlari mumkin.

Marketing bozor tadqiqotini o'tkazish, sanoat tendensiyalarini tahlil qilish va mijozlarning ehtiyojlari va afzalliklarini tushunishni o'z ichiga oladi. Ma'lumot to'plash, asosiy ko'rsatkichlarni kuzatish va bozor dinamikasini kuzatish orqali matbaa korxonalari ongli qarorlar qabul qilishlari, strategiyalarini takomillashtirishlari va raqobatchilardan oldinda bo'lishlari mumkin.

Pirovardida, samarali marketing yangi mijozlarni jalb qilish, mavjud mijozlarni saqlab qolish, sotish hajmini oshirish va bozor ulushini kengaytirish orqali matbaa korxonalarining umumiy o'sishi va muvaffaqiyatiga hissa qo'shadi. Marketing sa'y-harakatlarini biznes maqsadlariga muvofiqlashtirish orqali matbaa korxonalari barqaror o'sish va sanoatda raqobatdosh ustunlikka erishishlari mumkin. Marketing strategiyalarini strategik va ijodiy ravishda qo'llash orqali matbaa korxonalari o'zlarining ko'rinishini oshirishlari, yangi mijozlarni jalb qilishlari, mijozlar bilan munosabatlarni mustahkamlashlari va dinamik hamda raqobatbardosh bozorda biznes muvaffaqiyatiga erishishlari mumkin.

Reklama matbaa korxonalari uchun marketing aralashmasining muhim tarkibiy qismidir. Reklama matbaa korxonalariga o'z xizmatlarini, jumladan raqamli bosib chiqarish, ofset bosib chiqarish, katta formatli chop etish, grafik dizayn va boshqalarni namoyish qilishda yordam beradi. Reklama sohasida o'z imkoniyatlari va tajribasini namoyish etish orqali matbaa korxonalari potensial mijozlarni jalb qilishlari va ularning takliflari haqida xabardorlikni oshirishlari mumkin.

Matbaa korxonalari uchun brend xabardorligini oshirishda reklama hal qiluvchi rol o'ynaydi. Bosma, onlayn va ijtimoiy media kabi turli xil reklama kanallarida o'zlarining brend xabarlarini, logotipi va vizuallarini doimiy ravishda taqdim etish orqali matbaa korxonalari brendning tan olinishini oshirishi va bozorda kuchli ishtirok etishi mumkin. Reklama kompaniyalari matbaa korxonalariga istiqbollarni yaratishga va yangi mijozlarni orttirishga yordam beradi.

Muayyan auditoriya segmentlarini yo'naltirish, maxsus takliflar yoki aksiyalarni targ'ib qilish va ularning noyob savdo nuqtalarini ta'kidlash orqali reklama harakatlari korxonaning veb-saytiga yoki jismoniy manziliga trafikni jalb qilishi va mijozlarni mijozlarga aylantirishi mumkin. Reklama orqali matbaa korxonalari o'z tajribalarini, ish portfelini namoyish etishlari va sifat standartlarini namoyish etishlari mumkin.

Reklamalarda sharhlar, amaliy tadqiqotlar va mijozlar muvaffaqiyati hikoyalarini taqdim etish orqali matbaa korxonalari ishonchlikni oshirishi, potensial mijozlarga ishonchni oshirishi va ularning sohadagi bilimlarini ta'kidlashi mumkin. Reklama matbaa korxonalariga raqobatchilardan ajralib turishga va xizmatlarini noyob va qimmatli qilib joylashtirishga imkon beradi.

Reklamalarda o'zlarining kuchli tomonlari, sifat standartlari va mijozlarning afzalliklarini e'lon qilish orqali matbaa korxonalari bozorda ajralib turishi va ularning takliflarini qadrlaydigan mijozlarni jalb qilishi mumkin. Reklama kompaniyalari matbaa korxonalari uchun savdoni oshirishga bevosita hissa qo'shishi mumkin. Maqsadli reklama kanallari orqali muayyan xizmatlarni, mavsumiy takliflarni yoki chegirmalarni ilgari surish orqali matbaa korxonalari potensial mijozlarni harakatga, buyurtma berishga va korxona xizmatlaridan foydalanishga undashi mumkin. Samarali reklama mijozlarning ehtiyojlari va afzalliklariga mos keladigan tegishli va jozibali xabarlarni yetkazib berish orqali ularni jalb qiladi.

Vizual jozibali va ma'lumot beruvchi reklamalarni yaratish orqali matbaa korxonalari maqsadli auditoriya e'tiborini jalb qilishlari, ularning xizmatlariga qiziqish uyg'otishi va mijozlarni jalb qilishni rag'batlantirishlari mumkin. Reklama xizmatlarni ilgari surish, brend xabardorligini oshirish, yetakchilarni yaratish, tajribani namoyish etish, raqobatchilardan farqlash, sotishni rag'batlantirish va mijozlarni samarali jalb qilish orqali matbaa korxonalarining muvaffaqiyatida hal qiluvchi rol o'ynaydi. Reklama strategiyalarini marketing harakatlariga qo'shish orqali matbaa korxonalari ko'rinishni oshirishi, yangi mijozlarni jalb qilishi va raqobatbardosh sanoatda o'sishga erishishi mumkin.

Matbaa korxonalari faoliyatini yaxshilash ularning o'sishi, barqarorligi va bozordagi raqobatbardoshligi uchun hal qiluvchi ahamiyatga ega. Quyida matbaa korxonalari faoliyatini yaxshilash uchun asosiy strategiyalar va yo'nalishlarga e'tibor qaratish lozim.

Bosib chiqarish uskunalari yangilash va innovatsion texnologiyalarni o'zlashtirish bosib chiqarish jarayonlarining samaradorligi va sifatini sezilarli darajada oshirishi mumkin. Raqamli bosib chiqarish imkoniyatlari, avtomatlashtirish dasturlari va zamonaviy texnikaga sarmoya kiritish mahsuldorlikni oshirishi, qayta ishlash vaqtini qisqartirishi va mijozlarga kengroq bosma yechimlarni taklif qilishi mumkin. Xodimlarga muntazam ravishda o'quv dasturlarini taqdim etish ularning malakasi, bilimi va samaradorligini oshirishi mumkin. Yangi bosib chiqarish texnikasi, dasturiy ta'minot ilovalari, mijozlarga xizmat ko'rsatish va sifat nazorati bo'yicha treninglar umumiy ish faoliyatini yaxshilashi va xodimlarning sanoatning ilg'or tajribalari bilan yangilanishini ta'minlashi mumkin.

Bosib chiqarish jarayoni davomida sifat nazorati bo'yicha qat'iy choralarni qo'llash yuqori standartlarni saqlash va mijozlar talablarini qondirish uchun zarur. Sifatni ta'minlash protokollarini yaratish, muntazam tekshiruvlar o'tkazish va sifat menejmenti tizimlariga sarmoya kiritish bosma materiallar sifatini yaxshilashga va xatolar yoki qayta ishlashni kamaytirishga yordam beradi. Mijozlar bilan mustahkam

aloqalar o'rnatish va ularning bosma ehtiyojlarini tushunish matbaa korxonalari muvaffaqiyatining kalitidir.

Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) tizimlarini joriy qilish, fikr-mulohazalarni yig'ish va mijozlar bilan muntazam muloqot qilish xizmatlarni ularning talablariga moslashtirishga, mijozlarning qoniqishini oshirishga va uzoq muddatli sodiqlikni oshirishga yordam beradi. Matbaa korxonalari tomonidan taqdim etilayotgan xizmatlar doirasini kengaytirish yangi mijozlarni jalb qilishi va daromadlar oqimini oshirishi mumkin. Kengroq bozorni ta'minlash va raqobatchilardan ajralib turish uchun qadoqlash, reklama mahsulotlari, tabellar yoki maxsus bosma xizmatlar kabi sohalarga diversifikatsiya qilishni ko'rib chiqing. Bosma xizmatlarni ilgari surish uchun mustahkam marketing strategiyasini ishlab chiqish yangi mijozlarni jalb qilish va bozor ko'rinishini oshirish uchun muhim ahamiyatga ega. Raqamli marketing kanallari, ijtimoiy mediaplatfomalari, sanoat tadbirlari va maqsadli reklama kompaniyalaridan potensial mijozlarga erishish, imkoniyatlarni namoyish qilish va matbaa korxonasining noyob qiymat taklifini ta'kidlash uchun foydalaning. Ekologik toza siyohlardan foydalanish, chiqindi materiallarni qayta ishlash va energiya iste'molini kamaytirish kabi bosib chiqarish operatsiyalarida barqaror amaliyotlarni qo'llash korxonaning ekologik izini yaxshilashi va ekologiyaga e'tiborli mijozlarni jalb qilishi mumkin.

Barqarorlikka sodiqlikni namoyish etish, shuningdek, matbaa korxonasining obro'si va ishonchini oshirishi mumkin. Yetkazib beruvchilar, sotuvchilar va boshqa sanoat hamkorlari bilan hamkorlik qilish o'sish va kengayish uchun imkoniyatlar yaratishi mumkin. Grafik dizaynerlar, marketing agentliklari yoki qog'oz yetkazib beruvchilar kabi bir-birini to'ldiruvchi korxonalar bilan strategik ittifoq tuzish matbaa korxonasining umumiy faoliyatini yaxshilash uchun tajriba, resurslar va tarmoqlardan foydalanishi mumkin. Ushbu strategiyalarga e'tibor qaratgan holda, matbaa korxonalari o'z faoliyatini yaxshilashlari, jarayonlarni soddalashtirishlari, yuqori sifatli mahsulot va xizmatlarni taqdim etishlari va raqobatbardosh bozorda uzoq muddatli muvaffaqiyat va o'sish uchun o'zlarini joylashtirishlari mumkin.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, marketing kommunikatsiyalari strategiyalari bugungi raqobatbardosh ishbilarmonlik muhitida matbaa korxonalarining muvaffaqiyatida muhim rol o'ynaydi. Kuchli brend mavjudligini yaratish, faol onlayn mavjudligini saqlab qolish, ijtimoiy mediamarketingidan foydalanish va mijozlarga yo'naltirish dasturlarini amalga oshirishga e'tibor qaratib, bosma korxonalar maqsadli auditoriyaga samarali kirishlari, raqobatchilardan ajralib turishi va biznes o'sishini rag'batlantirishlari mumkin. Strategiyalarning to'g'ri aralashmasi va izchil yondashuv bilan matbaa korxonalari nafaqat omon qolishi, balki doimiy rivojlanayotgan matbaa korxonalari rivojlanishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Лукина А.В. Маркетинг товаров и услуг: учеб. пособие, М.: И-во «Форум», 2012. - 240 стр.
2. Икрамов М.А., Абдухалилова Л.Т. Маркетинг тадқиқотларида статистик таҳлил. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисодиёт”, 2017 й. 345 б.
3. Ильичева И. В. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И. В.Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 237 с.
4. Игорь Манн. Арифметика маркетинга. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2011. 236 с.
5. Егоров Ю. Теоритические основы управления маркетингом.- // Маркетинг, № 5(150), 2016.
6. Hamluddin H. et al. Marketing communication strategies for increasing the sales of digital printing products //Makna: Jurnal Kajian Komunikasi, Bahasa, dan Budaya. – 2023. – Т. 13. – №. 2. – С. 68-86.
7. Alwi B. Implementation of word of mouth marketing communication strategies in micro small medium binggo screen printing pajarakan probolinggo //Assets Journal: Journal of Economic and Business. – 2023. – Т. 1. – №. 01. – С. 24-34.
8. Nirmasari D. et al. Analysis Of Marketing Strategies In Small To Medium Printing Enterprise (Case Study Of Printing Sme The Bejos Screen Printing, Palopo City, South Sulawesi //International Journal of Management and Business Economics. – 2024. – Т. 2. – №. 3. – С. 31-35.
9. Ndumia S. W. Marketing mix strategy influence on sales performance of registered commercial printing firms in Nairobi, Kenya : дис. – St. Paul's University, 2020.