

TO‘QIMACHILIK KORXONALARI RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA RAQAMLI MARKETINGDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGI

Qobulov Sardor Sunnatilla o‘g‘li

TDIU, magistranti.

Tel: +998(99) 826 33 96

e-mail: alvon0212@gmail.com

Annotatsiya. Mazkur maqola raqamli marketingning to‘qimachilik korxonalarining raqobatbardoshligiga ta’sirini o‘rganadi. Maqolada onlayn platformalar va maqsadli strategiyalardan qanday foydalanish brend xabardorligini oshirishi, muayyan mijozlar segmentlariga erishishi va mijozlar bilan yanada mustahkam munosabatlarni rivojlantirishi mumkinligini o‘rganib chiqilgan. Ushbu tadqiqot yaxshi ishlab chiqilgan raqamli marketing yondashuvi to‘qimachilik kompaniyalariga zamonaviy bozorda raqobatbardosh ustunlikka ega bo‘lish uchun qanday imkoniyatlar yaratishi mumkinligini o‘rganadi.

Kalit so‘zlar: Raqamli marketing, to‘qimachilik sanoati, raqobatbardoshlik, brenddan xabardorlik, mijozlarni segmentatsiyalash, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние цифрового маркетинга на конкурентоспособность текстильных предприятий. В статье исследуется, как использование онлайн-платформ и стратегий таргетинга может повысить узнаваемость бренда, охватить определенные сегменты клиентов и укрепить отношения с клиентами. В этом исследовании рассматривается, как хорошо продуманный подход к цифровому маркетингу может позволить текстильным компаниям получить конкурентное преимущество на современном рынке.

Ключевые слова. Цифровой маркетинг, текстильная промышленность, конкурентоспособность, узнаваемость бренда, сегментация клиентов, управление взаимоотношениями с клиентами

Abstract. This article examines the impact of digital marketing on the competitiveness of textile enterprises. The article explores how using online platforms and targeting strategies can increase brand awareness, reach specific customer segments, and develop stronger customer relationships. This study examines how a well-designed digital marketing approach can enable textile companies to gain a competitive advantage in today's market.

Keywords. Digital Marketing, Textile Industry, Competitiveness, Brand Awareness, Customer Segmentation, Customer Relationship Management

KIRISH

O'zbekistonning to'qimachilik sanoati qadimdan rivojlangan tarmoq sifatida jahon mamlakatlari orasida o'ziga xos qulay resurs imkoniyatlari va bozor muhiti shakllanganligi bilan ajralib turadi. To'qimachilik sanoati aholining iste'mol tovarlariga talabini qondirish, turmush darajasi, madaniyatini oshirish bilan birga boshqa sanoatni rivojlantirish uchun qo'yishma mahsulotlar yetkazib beruvchi, mamlakatga asosiy valyuta tushumini ta'minlashda ham hal qiluvchi tarmoq sifatida muhim o'ringa ega.

To'qimachilik sanoati ko'p tarmoqli kompleks sifatida ip yigirish, tikuvchilik, trikotaj, ipakchilik sohalarini o'zida qamrab oladi. O'zbekiston mustaqilligining birinchi kunidan boshlab, aholining asosiy iste'mol tovari hisoblangan to'qimachilik, tikuv trikotaj mahsulotlari ishlab chiqarishni tubdan takomillashtirish, keyinchalik modernizatsiya va diversifikatsiya qilish, so'nggi yillarda esa innovatsion rivojlantirishga qaratilgan strategiyalar asosida rivojlanmoqda.

To'qimachilik sanoatining o'ziga xos jihatlari sifatida ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarga jahon bozorida doimiy talabning mavjudligi, mehnat sig'iminining yuqoriligi, sanoatning ekologik sofliqi, boshqa sanoat tarmoqlarini rivojlantirishdagi o'rni yuqoriligi bilan ajralib turadi. To'qimachilik sanoatda boshqa tarmoqlariga qaraganda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining keng faoliyatiga imkoniyatlar mavjud.

O'zbekiston to'qimachilik va tikuv-trikotaj sanoati iqtisodiyotining real sektorida yuqori ulushga ega bo'lgan va ishlab chiqarish zanjirini to'liq qamrab olgan yagona sanoat sohasi hisoblanadi.

Ushbu maqola to'qimachilik korxonalarining raqobatbardoshligini oshirishda raqamli marketing samaradorligini o'rganadi. U raqamli marketing strategiyalari va ularni to'qimachilik sanoatida qo'llash bo'yicha adabiyotlarni o'rganadi. Tegishli tadqiqotlarni ko'rib chiqishdan so'ng, munozarada raqamli marketing qanday qilib brend xabardorligini oshirishi, aniq mijozlar segmentlarini maqsad qilib qo'yishi va mijozlar bilan mustahkam munosabatlarni rivojlantirishi tahlil qilinadi - bu raqobatbardosh to'qimachilik bozorida muvaffaqiyatga erishish uchun barcha muhim komponentlaridir.

ADABIYOTLAR SHARHI

To'qimachilik sanoati global kuchdir, ammo u kuchli raqobatga duch kelmoqda. Iste'molchilar butun dunyo bo'ylab turli brendlarning keng to'qimachilik mahsulotlaridan foydalanishlari mumkin. Ushbu dinamik landshaftda an'anaviy marketing usullari endi yetarli bo'lmasligi mumkin. Raqamli marketing o'zining maqsadli qamrovi va interaktiv imkoniyatlari bilan brend xabardorligini oshirish va raqobatdosh ustunlikni o'rnatish uchun jozibali alternativni taqdim etadi.[1]

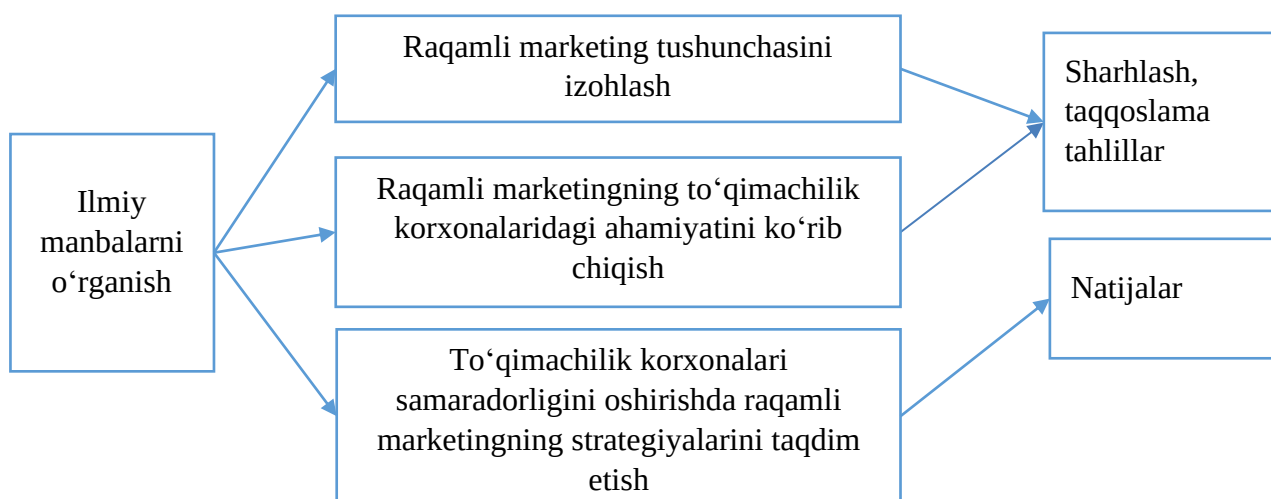
Bir nechta tadqiqotlar raqamli marketingning turli sohalariga ijobiy ta'sirini o'rganib chiqdi. [2] raqamli marketing strategiyalarining mijozlar tajribasini

oshirishdagi roli muhim bo'lib, bu esa savdo samaradorligini oshirishga olib keladi. Mijozlarning tajribasiga e'tibor berish, ayniqsa, tovar imiji va iste'molchining idroki muhim rol o'ynaydigan to'qimachilik sanoati uchun dolzarbdir.

Xususan, to'qimachilik sohasida cheklangan tadqiqotlar mavjud, ammo mavjud tadqiqotlar raqamli marketing harakatlari va brend muvaffaqiyati o'rtasidagi ijobiy bog'liqlikni ko'rsatmoqda. [3] Ijtimoiy mediamarketingdan foydalanadigan to'qimachilik kompaniyalari maqsadli auditoriya bilan qanday samarali bog'langanligini va brendga sodiqlikni yaratganligini ko'rsatadi.

METODOLOGIYA

Ilmiy adabiyotlarda keltirib o'tilgan holatlarni inobatga olgan holda, ushbu maqola quyidagi bosqichlarga ko'ra amalga oshiriladi



1-Rasm. Metodologik asos.¹

TAHLIL VA NATIJALAR

Raqamli marketing tushunchasi

Raqamli marketing, asosan, elektron qurilmalar va onlayn kanallar yordamida mahsulot yoki xizmatlaringizni reklama qilish va targ'ib qilishni anglatadi. Ma'lumotlarni maqsadli auditoriya vaqtini o'tkazadigan joyga ya'ni internetga yetkazishdir.[4]

Raqamli marketingning ba'zi asosiy jihatlari quyida keltirilgan:

Kanallar: Ijtimoiy media platformalari (Facebook, Instagram va boshqalar), qidiruv tizimlari (SEO yoki pullik reklama orqali), elektron pochta marketingi, mobil ilovalar.

¹ Muallif ishlanmasi

Maqsadga erishish: an'anaviy marketing usullaridan farqli o'laroq, raqamli marketing lazerli fokus bilan ideal mijozlarni yo'naltirishga imkon beradi. Taklif qilayotgan narsalarga qiziqadigan mijozlarga erishish uchun demografiya, qiziqishlar, onlayn xatti-harakatlar va boshqalarni ko'rib chiqish kerak bo'ladi.

Ishtirok etish: raqamli marketing interaktivdir. Sharhlar, xabarlar va so'rovlar orqali auditoriya bilan bevosita bog'lanish mumkin bo'ladi. Natijada, ushbu ikki tomonlama aloqa kuchliroq munosabatlar va brendga sodiqlikni o'rnatadi.

O'lchash va kuzatish mumkin: Raqamli marketingning go'zalligi shundaki, deyarli hamma narsani kuzatish va o'lchash mumkin. Reklamani qancha odam ko'rganini, veb-saytingizga bosganini yoki savdoga aylantirilganini ko'rishingiz mumkin. Ushbu ma'lumotlar sizning kompaniyalaringizni doimiy ravishda takomillashtirish va investitsiya daromadini (ROI) optimallashtirish imkonini beradi[5].

Shunday qilib, siz kichik biznes yoki yirik korporatsiya bo'lasizmi, raqamli marketing auditoriyangiz bilan bog'lanish va marketing maqsadlaringizga erishishning kuchli usulini taklif qiladi.

Raqamli marketing raqobatdosh ustunlikka erishish uchun to'qimachilik korxonalari tomonidan ishlatilishi mumkin bo'lgan noyob vositalar va strategiyalarni taklif etadi.

- Brend xabardorligini oshirish: ijtimoiy media va qidiruv tizimlari kabi raqamli marketing platformalari to'qimachilik mahsulotlarini namoyish qilish va brend tan olinishini yaratish uchun kuchli platformani taqdim etadi. Kontentni jalb qilish, ta'sir qiluvchi marketing kompaniyalari va maqsadli onlayn reklama ma'lum bir bozor segmentida brend xabardorligini sezilarli darajada oshirishi mumkin.

- Muayyan mijozlar segmentlarini nishonlash: an'anaviy marketing usullaridan farqli o'laroq, raqamli marketing yuqori maqsadli kompaniyalarni amalga oshirish imkonini beradi. To'qimachilik kompaniyalari maqsadli auditoriyaning demografiyasi, afzalliklari va onlayn xatti-harakatlarini tushunish uchun ma'lumotlar tahlilidan foydalanishlari mumkin. Bu ularga o'z xabarlarini va mahsulot takliflarini muayyan mijozlar segmentlariga moslashtirishga imkon beradi, bu esa ko'proq jalb qilish va konversiyalarga olib keladi.

- Mijozlar bilan munosabatlarni rivojlantirish: raqamli marketing to'qimachilik korxonalari va ularning mijozlari o'rtasida ikki tomonlama aloqani ta'minlaydi. Ijtimoiy tarmoqlardagi o'zaro ta'sir, elektron pochta marketing kompaniyalari va sodiqlik dasturlari orqali kompaniyalar o'zlarining mijozlar bazasi bilan mustahkam aloqalar o'rnatishlari mumkin. Bu nafaqat brendga sodiqlikni rivojlantiradi, balki mahsulot ishlab chiqish va marketing strategiyalarini yaxshilash uchun ishlatilishi mumkin bo'lgan qimmatli mijozlar tushunchalarini ham beradi.

Mavjud tadqiqotlar raqamli marketing va to'qimachilik sanoatidagi raqobatbardoshlik o'rtasidagi ijobiy bog'liqlikni ko'rsatsa-da, aniq ta'sirni aniqlash

uchun qo‘shimcha tadqiqotlar talab etiladi. Kelgusi tadqiqot yo‘nalishlari quyidagilarni o‘z ichiga olishi mumkin:

- to‘qimachilik kompaniyalari tomonidan amalga oshirilgan maxsus raqamli marketing kampaniyalarining muvaffaqiyatini tahlil qiluvchi amaliy tadqiqotlar.
- to‘qimachilik sohasida raqamli marketing tashabbuslarining investitsiya daromadini (ROI) o‘lchash uchun asosni ishlab chiqish.
- to‘qimachilik sanoatida sun‘iy intellekt va virtual reallik kabi rivojlanayotgan raqamli marketing yo‘nalishlarining samaradorligini o‘rganish.

Ushbu sohalarida qo‘shimcha tadqiqotlar olib borish orqali global bozorda raqobatdosh ustunlikka erishish uchun raqamli marketingdan to‘qimachilik korxonalari tomonidan qanday samarali foydalanish mumkinligi haqida kengroq tushunchaga ega bo‘lish mumkin.

Raqamli marketingning to‘qimachilik korxonalaridagi ahamiyati.

Hozirgi vaqtda yangi mijozlarni jalb qilish inqilobni boshdan kechirmoqda. Veb-saytlar, elektron pochta marketingi va ijtimoiy media marketing xizmatlari to‘qimachilik sanoatida tobora muhim rol o‘ynamoqda.[6]

To‘qimachilik korxonalari samaradorligini oshirishda raqamli marketingning strategiyalari.

Raqamlashtirish davrida to‘qimachilik sanoatining ulkan marketing imkoniyatlari mavjud. To‘qimachilik sanoati uchun raqamli marketing brend haqida ma’lumot berish uchun qulay joy sifatida kanallar va veb-saytlar bilan bog‘liqdir.

1- jadval¹

To‘qimachilik korxonalari samaradorligini oshirishda raqamli marketingning strategiyalari

Veb-saytlar	Raqamli to‘qimachilik sanoati uchun veb-saytni tanlashda eng yaxshi istiqbol va maqsadga muvofiq funktsionallik asosiy elementlardir. Mahsulot va xizmat ko‘rsatish korxonalari mijozlarni jalb qilish uchun yaxshi kommunikativ veb-saytni yaratishlari kerak bo‘ladi.
Mobil optimallashtirish	To‘qimachilik sanoati uchun raqamli marketing mobil qurilmalarga ko‘proq e’tibor qaratmoqda. Endi butun dunyoda vazifalar Mobil bilan to‘ldirilgan. Iste’molchilar mobil ilova orqali barcha xaridlarini bir necha soniya ichida bajarishi mumkin.
Biznes ro‘yxati	To‘qimachilik sanoati onlayn tarzda ishga tushirilgach, har qanday usulni taqdim etish biznes brendini eslab qolish va nomlash uchun yaxshi g‘oyadir. Bu qidiruv kataloglarini anglatadi. Biznes kataloglarining aksariyati bepul ro‘yxat sifatida keladi. Tejamkor biznes ta’siri To‘qimachilik sanoati uchun asosiy afzallikdir.
Ijtimoiy tarmoqlar marketing	Ijtimoiy media biznes maqsadiga erishish uchun kuchli quroldir. To‘qimachilik sanoati uchun ushbu raqamli marketing xizmatida raqobatbardosh yo‘lda ishlashning ko‘plab usullari mavjud. Ijtimoiy media marketingi yordamida uzoq vaqt omon qolish va bo‘yinbog‘ga kurashda yaxshiroq mavqega ega bo‘lish mumkin.
Elektron pochta marketing	Biznes uchun elektron pochta xabarlar oxirgi foydalanuvchilar bilan bog‘lanishning mas’uliyatli usulidir. Biroq, elektron pochta xabarlar biznes nomi bilan qabul qilinganda ko‘proq e’tiborga sazovor bo‘ldi. Textile Marketing Automation-da mijozlarni yo‘qotish xavfini kamaytirish uchun siz elektron pochta marketingiga asosiy taxminlarni o‘zgartirishingiz mumkin.
WhatsApp marketing strategiyalari	Bugungi kunda yosh va keksa iste’molchilar kiyim-kechak uchun tez va oson xarid qilishni kutishadi. Ko‘plab brendlar sotib olish uchun qo‘lda tanlash imkoniyatiga e’tibor beradi. Ushbu ajoyib imkoniyatdan hozir foydalanish uchun sotuvchilar WhatsApp-ga to‘qimachilik sanoati uchun raqamli marketingda qo‘llaniladigan kuchli vosita sifatida sinchkovlik bilan ishonishadi.

¹ Muallif ishlanmasi

XULOSA VA TAVSIYALAR

Raqamli davrda, to'qimachilik korxonalarining raqobatbardoshligini oshirishda muhim rolga ega raqamli marketingning ahamiyati tobora ortib bormoqda. Yuqorida izohlab o'tilganidek, raqamli kanallar orqali aniq mijozlar segmentlarini yo'naltirish, mijozlar bilan mustahkam aloqalarni o'rnatish va qimmatli ma'lumotlarga ega bo'lish qobiliyati to'qimachilik kompaniyalariga sanoatning dinamik landshaftini boshqarish imkoniyatini beradi. Maqolada maqsadli raqamli marketing strategiyalarini amalga oshiruvchi kompaniyalar brend xabardorligini, mijozlarni jalb qilishni va raqobatbardoshlikni oshirganligi haqida dastlabki dalillarni taqdim etdi. Keyinchalik kengroq miqyosdagi tadqiqotlar kafolatlangan bo'lsa-da, topilmalar raqamli marketingning raqobatbardosh to'qimachilik bozorida muvaffaqiyatning asosiy omili sifatida muhim salohiyatini ta'kidlaydi. Innovatsion raqamli strategiyalarni qo'llash va ularning onlayn mavjudligini doimiy ravishda takomillashtirib borish orqali to'qimachilik korxonalari doimiy ravishda rivojlanayotgan raqamli asrda sezilarli ustunlikka ega bo'lishi va rivojlanishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

[1] Rachmawati I., Widayani A., Normawati R. A. Indonesia's MSEs on the Path to Digital Transformation //International Conference on Intellectuals' Global Responsibility (ICIGR 2022). – Atlantis Press, 2023. – C. 549-556.

[2] Yasmin A. et al. Effectiveness of digital marketing in the challenging age: An empirical study //International journal of management science and business administration. – 2015. – T. 1. – №. 5. – C. 69-80.

[3] Avloqulova S. Improving the Efficiency of Industrial Enterprise Activities in the Age of Digital Technologies. – 2024.

[4] Otto M. et al. Increasing the economic efficiency of textile industry enterprises through digital technologies //qo 'qon universiteti xabarnomasi. – 2023. – T. 9. – C. 144-146.

[5] Raqamli iqtisodiyot davrida kontent marketingdan foydalanish va uning bosqichlari. Yashil iqtisodiyot va taraqqiyoti jurnali. Tohrjonov Ahmadjon Tohirjon o'g'li, Ergashxodjayeva Shaxnoza Djuraevna

[6] A study on effectiveness of digital marketing services at digital marketing companies. Article in European Chemical Bulletin · January 2024. Densingh Joshua

[7] To'qimachilik sanoati korxonalari faoliyatini raqamlashtirishning iqtisodiy rivojlanishga ta'siri. Baxodirov No'monjon Kamolxonovich, Farg'ona politexnika instituti mustaqil izlanuvchisi