

<https://doi.org/10.5281/zenodo.10476807>

**Jiyanov O.P**

*Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent axborot texnologiyalari universiteti  
Samarqand filiali o'qituvchisi.*

**Turabayev A.T**

*Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent axborot texnologiyalari universiteti  
Samarqand filiali 3-bosqich talabasi.*

**Anotatsiya:** *Mobil ilovalar va biznesni rivojlantirishda mobil ilovalar va marketingning o'рни. Kichik biznesni mobil ilovalar orqali tashkil qilishning afzalliklari va raqamli marketingning vujudga kelishi.*

**Kalit so'zlar:** *Mobil ilova, Biznes, mijoz, veb-dastur, byudjet, marketing, raqamli marketing, kichik biznes va tadbirkorlik.*

Mobil ilova - mobil aloqaga ommaviy o'tish munosabati bilan har yili talab ortib borayotgan veb-mahsulot hisoblanadi. Mobil ilova mijozga imkon qadar yaqin bo'lish usulidir. Ya'ni, biznes, turidan qat'iy nazar, doimo mijoz bilan birga, uning telefon ekranida bo'lish va bu mijoz bilan muloqot qilish uchun ajoyib imkoniyatdir. Odamlar telefondan ayro yasholmagani bois, biznes qanchalik oson va qulayligini tushuntirish uchun ortiqcha resursga hojat qolmaydi.

Zamonaviy iste'molchi qulaylikni yaxshi ko'radi, mobil ilovalar esa ushbu ehtiyojni qondirish imkoniga ega. Mobil ilovalar oziq-ovqat va kiyim-kechak xarid qilish imkoniyatidan tashqari, taksi, avtomobil almashish, yetkazib berish, ijaraga berish va bank xizmatlarini yanada qulayroq va ulardan foydalanishni osonlashtirib beradi.

Mobil uskunalarning kompyuterlar zimmasidagi ulkan va og'ir vazifalarni o'z bo'yniga olishi uchun ko'p vaqt talab etilmadi. Olimlar mobil telefonlar uchun mo'ljallangan ilovalarni deyarli har kuni ixtiro qilishmoqda. So'nggi yillarda pochta va hujjatlar bilan ishlash uchun telefondan yanada ko'proq foydalanishni boshladik. Quyida biznes olami vakillari uchun qo'l keladigan oddiy va qulay mobil ilovalar bilan tanishtiramiz. Ularni Play Market (Sumsung telefonlari uchun) yoki Itunes Store (Iphone telefonlari uchun) dan yuklab olishingiz mumkin.

Mobil ilovalar mijozlar bilan muloqot qilishning oson va qulay usulidir. Interaktiv dasturlar yordamida siz noyob xizmatlar yoki o'zaro aloqa shartlarini taklif qilish orqali foydalanuvchilarning faolligini oshirishingiz va ularning sodiqligini mustahkamlashingiz mumkin. Mobil ilovalar kompaniya ichidagi xodimlar uchun ideal yordamchidir. Ular ish

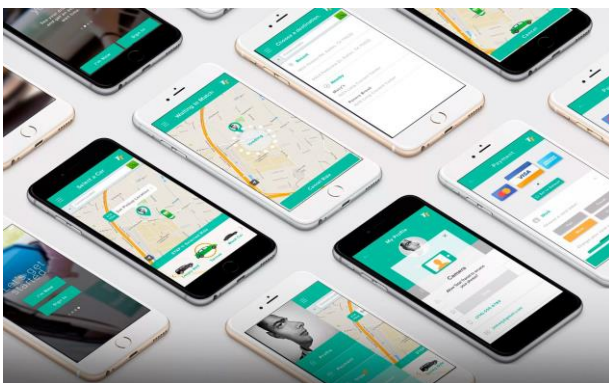
joyiga bog'lanmagan, vazifalarni tezroq va qulayroq bajarishga, xavf va xatolarni, shuningdek xarajatlarni kamaytirishga imkon beradi.

Dasturning narxi bevosita dasturchilar uni ishlab chiqishga sarflangan soatlar soniga bog'liq. Qanchalik ko'p soatlar bo'lsa, mahsulot shunchalik qimmatga tushadi.

Mobil dasturi ishlab chiqilganidan keyin xarajat talab qilmaydi deb o'ylamang. Ilovani ishga tushirgandan so'ng, u doimiy server qo'llab-quvvatlashiga, yangilanishlarga va raqobatbardosh ko'rinishga muhtoj bo'ladi.

Biznes uchun mobil ilovani yaratish mahsulot muvaffaqiyatini kafolatlamaydi, shuningdek dasturning o'zi ham muvaffaqiyatga erishadi degani emas. Agar ilova sizning biznesingizni rivojlantirishga yordam beradi deb o'ylayotgan bo'lsangiz, unda ishlab chiqishga buyurtma berishdan oldin quyidagilarni bajaring:

- Byudjetni hisoblab chiqing.
- Ilovani ishlab chiqishni kimga topshirishingizni aniqlang: veb-studiyaga, mustaqil dasturchiga yoki kodsiz xizmatlardan foydalangan holda o'zingizmi?
- Maqsadli auditoriyangizni o'rganing.
- Raqobatchilaringizda ilovalar bor yoki yo'qligini va ular qanchalik muvaffaqiyatli ekanligini tekshiring.
- Ilova mijozning qanday og'riqlarini hal qilishini aniqlang.
- Kompaniyangizga qo'ng'iroqlar chastotasini tahlil qiling.
- Dastur uchun platforma tanlang.



*1-rasm. Mobil ilovalarida biznes turlari.*

Mobil ilovani ishlab chiqish biznesga yangi auditoriyani jalb qilish, mavjudlarining sodiqligini oshirish va mutlaqo yangi noyob mahsulotni yaratishga yordam beradi. Hamda mobil ilovalarga bo'lgan talab ham oshib

bormoqda.

Endilikda biznes egalarida mobil ilovalarni ishlab chiqishga talab juda yuqori. Ichki biznes-jarayonlarni optimallashtirishdan tortib brendlash va noyob xizmatlarni taqdim etishni ham mobil ilovalar orqali amalga oshirish mumkin.

Biznesning rivojlanishida marketing xizmati asosiy tushuncha hisoblanadi. Marketing - iqtisodiy atama sifatida mahsulot va tovarlarning bozordagi harakati va faolligini bildiradi. Keng ma'noda marketing - Ishlab chiqarish va kapitalning yuksak darajada to'planishi, iqtisodiyot tarmoqlarida monopoliyalar xukmronligining, xalqaro bozorda keskin raqobatning vujudga kelishi mahsulot sotish muammosini ob'yektiv tarzda birinchi o'ringa chiqardi. Aniqroq qilib aytadigan bo'lsak, marketing talab va taklifni o'rganuvchi fan bo'lib, u tovarlar harakatining barcha bosqichlarini, ishlab chiqarish dasturini yaratishni, sotish va iste'mol qilish bilan bog'liq turli xizmatlarni ko'rsatishni, iste'mol tovarlarini tasarruf etishni

tashkil qilishni o'z ichiga olib, bozor muammolarini hal qilishda tizimli yondashuv hisoblanadi.

Marketing - bozorda ishlash usuli, bozor metodologiyasi, iste'molchilar va ularning ehtiyojlarini o'rganish, tegishli tovarlarni yaratish, narx belgilash, yetkazib berish, sotish usullari, xizmatlarni tashkil etish, vositalar, tartib-qoidalar yig'indisidir. Bularning barchasi birinchi asosiy maqsad bilan talab va taklifni muvofiqlashtirishga xizmat qiladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda mijoz-biznes munosabatlari majmui uchun javobgarlik bevosita marketing tizimiga yuklanadi. Funktsional marketing tizimlaridan foydalanish keng ko'lamli bo'lib, ishchi kuchi, ob'ektlar, aloqa va turli xil aloqa vositalaridan foydalanishni talab qiladi. Kichik biznes rahbarlari va yakka tartibdagi tadbirkorlar o'z imkoniyatlaridan kelib chiqqan holda, albatta, korxonalar mahsulotlarini sotishni ta'minlash maqsadida marketing xizmatlaridan foydalanishda marketing bo'yicha bilim olishlari, mutaxassis yollashlari yoki marketingga ixtisoslashgan firmaga murojaat qilishlari mumkin.

Marketing - bu tovar va xizmatlar bozorini o'rganish, u erda yashirin talabni topish va qondirish uchun javobgardir. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlar, bozor ishtirokchilari marketing va sotish bo'yicha eng qulay amaliyotlarni aniqlash uchun jiddiy o'rganishlarni talab qiladi. Marketingdan foydalanishning yana bir qulay va keng tarqalgan turlaridan biri raqamli marketing hisoblanadi. Texnologiyaning rivojlanishi, xususan, mobil qurilmalar va ilovalarning paydo bo'lishi tadbirkorlarga yanada qulayliklar yaratilmoqda. Bundan tashqari, iste'molchilar sotuvchilar va yetkazib beruvchilar o'ratsida o'zaro bog'liqlik paydo qilib, xar qanday vaqtda bir birlari bilan bog'lanish va ulardan turli xil mahsulotlarni sotib olish uchun smartfon va planshetlaridan tobora ko'proq foydalanmoqda. Shu sababli, ko'plab firmalar zamon bilan hamnafas bo'lib asosan to'g'ridan-to'g'ri pochta, televidenie va radio reklama va bosma reklama kabi an'anaviy usullardan iborat bo'lgan marketing va reklama strategiyalarini qayta ko'rib chiqishlari va sezilarli darajada yangilashlari kerak bo'lmoqda. Raqamli marketingga asoslangan bunday zamonaviy yo'nalishlar marketing va reklama sa'y-harakatlarini ilgari gidek kengaytirish imkoniyatini beradi. Lekin bu katta e'tibor talab qiladi. Bunday holda, kichik biznes sub'ektlari o'z mijozlarining ehtiyojlarini tahlil qilish va o'rganishlari, o'zlarining strategik maqsadlarini muvofiqlashtirgan holda o'z faoliyatini iste'molchilar talablariga muvofiq bo'lishlari kerak. Garchi bu muqobillar birinchi qarashda juda jozibali ko'rinishi mumkin bo'lsa-da, lekin egalari bunday vositalar ko'pincha qimmatroq, ammo samaraliroq usullar bilan bir xil maqsadni ta'minlamasligini bilishlari kerak.

Mobil ilovalar, bugungi kunda bizneslar uchun ahamiyatli bo'lgan bir vosita sifatida ko'rinadi. Ularning o'zni biznesning muvaffaqiyat va rivojlanishida quyidagi asosiy yo'nalishlarni o'z ichiga oladi:

Mobil ilovalar - bizneslarga xaridorlarga oson va tezroq ulanish imkonini beradi. Bu ilovalar orqali sizning biznesingiz va xaridorlar o'rtasida doimiy aloqani o'rnatish, mahsulotlarni sotib olish, buyurtma berish va mijozlarga qulayliklar yaratish mumkin. Mobil

ilovalar - xaridorlarni loyihangizga jalb qilish, ular bilan o'rtacha muloqotda bo'lish va ularning talablarini tushunish imkonini beradi.

Mobil ilovalar, xaridorlarga mahsulotlarni sotish va buyurtma berish jarayonini osonlashtiradi. Mijozlar mobil ilovalar orqali mahsulotlarni ko'rib chiqishi, tafsilotlarini o'rganishi, narxlarini solish va shu bilan birga o'zgartirishlar kiritish imkoniga ega bo'lishlari mumkin. Bu, xaridorlarga sotuv jarayonini osonlashtiradi va ularning sotib olishni tez, qulay va ishonchli qilishini ta'minlaydi.

Mobil ilovalar, bizneslar uchun mobil to'lov tizimlarini o'rnatish imkonini beradi. Bu tizimlar orqali siz xaridorlarga to'lovlar qabul qilishni osonlashtirish, xavfsizlikni ta'minlash va to'lov jarayonini tezkor va qulay qilish imkonini beradi. Mijozlar mobil ilovalar orqali to'lovni amalga oshirishi, kartalarni saqlash va xavfsizlikni ta'minlashlari mumkin.

Mobil ilovalar - bizneslarga reklama va marketing kampaniyalarini o'rnatish imkonini beradi. Bu ilovalar orqali siz xaridorlarga maxsus takliflarni yuborish, chegirmalar va reklama bannerlari kiritish, yangiliklarni yetkazib berish va markangizni ommalashtirish imkonini beradi. Siz mobil ilovalar orqali xaridorlar bilan biron-bir aloqani o'rnatish, ularning fikrini olish va ularga maxsus takliflarni taqdim etish imkoniga ega bo'lasiz.

Mobil ilovalar - bizneslar uchun analitika va ma'lumotlar to'plash imkonini beradi. Bu ilovalar orqali sizning biznesingizning boshqarishida kerakli ma'lumotlarni to'plash, mijozlarning xarajatlari, xaridorlarning afzalliklari va o'rtacha harajatlari haqida ma'lumot olish va bu ma'lumotlarga asoslangan qarorlar qabul qilish imkonini beradi. Bu sizning biznesingizni rivojlantirish, mijozlarga qulayliklar yaratish va marketing strategiyalarini yangilashda yordam beradi.

Mobil ilovalarning biznesda o'рни juda katta va ulardan foydalanish, biznesingizni raqobatbardosh muhitda ajralib chiqarish imkonini beradi. Mobil ilovalar sizning biznesingizni yanada kuchli va samarador qilishga yordam berish mumkin.

Mobil ilovalar va bizneslar, bugungi zamonning raqobatbardosh muhitida muvaffaqiyatli bo'lish uchun bir-biriga qo'shimcha maslahatlar berishadi. Mobil ilovalar, bizneslarning xizmatlarini va mahsulotlarini xaridorlarga yetkazish, xaridorlar bilan aloqani o'rnatish va mijozlarga qulayliklar yaratishga yordam beradi

Mobil ilovalar, bizneslarga xaridorlar bilan o'zaro aloqani o'rnatishda katta imkoniyatlar yaratadi. Mobil ilovalar, xaridorlarga mahsulotlarni sotib olish, buyurtma berish, ma'lumot olish va mijozlarga qulayliklar yaratish imkonini beradi. Sizning biznesingiz uchun mobil ilova yaratishni o'rganish va o'z ichingizda yaratish uchun ishlab chiqish jamoasidan foydalanish tavsiya etiladi.

Mobil ilovalar, reklama kampaniyalarini o'rganish va o'zgartirishga yordam beradi. Bu ilovalar orqali siz xaridorlarga maxsus takliflarni yuborish, chegirmalar va chegirmalar kiritish, yangiliklarni yetkazib berish va mijozlar bilan aloqani o'rnatish imkoniyatlariga ega bo'lasiz. Mobil ilovalar, push bildirishlari, reklama bannerlari va mijozlarga maxsus takliflarni o'zgartirish imkonini beradi.

Mobil ilovalar va bizneslar uchun mobil to'lov tizimlari, xaridorlarga to'lovlar qabul qilishni osonlashtiradi. Bu, mobil ilovalar orqali mijozlarga to'lovlar qabul qilish uchun iste'mol qilingan xizmatlar, banklar bilan integratsiyalar va to'lov jarayonini osonlashtirish imkoniyatlarini o'z ichiga oladi. Bu, xaridorlarga xizmatlarni sotib olish va to'lovni tez, qulay va ishonchli qilishga yordam beradi.

Mobil ilovalar va bizneslar, sotsial media platformalarini o'rganish va ulardan foydalanish orqali xaridorlarni jalb etishga imkon beradi. Sotsial media, marketing kampaniyalarini o'rganish, xaridorlarga maxsus takliflarni yetkazish va markangizni ommalashtirish imkonini beradi. Shuningdek, influencer marketing, tashkilotlarning taninmish shaxslar (influencerlar) bilan hamkorlik qilishini, ularning ommaga etkisi va ularga yetishishini ta'minlaydi.

Mobil ilovalar bizneslarga, xaridorlarga shaxsiyaroq aloqani o'rnatish va xaridorlarni xursand qilishga imkon beradi. Bu, mijozlarga shaxsiy xabarlar yuborish, mijozlarni kutib olish, ularning fikrini olish va ularning talablarini tushunishga yordam beradi. Shaxsiyaroq aloqa, xaridorlar bilan uzviy bog'lanishni yaxshilash va ularga o'z fikrlaringizni, qo'shimcha ma'lumotlaringizni va takliflaringizni taqdim etish imkonini beradi.

Umumiy qilib aytganda, mobil ilovalarni qo'llash kichik biznes va tadbirkorlik vakillariga biznesini rivojlantirish uchun qulay imkoniyatlar yaratiladi. Negaki, hozirgi vaqtda mobil ilovalardan har kuni hamma foydalanadi. Mobil ilovalar yordamida biz yangi yaratilgan biznesimizni reklama qilamiz. Mobil ilova biznesmen va xaridor (customer) o'rtasidagi aloqa vositasidir.

#### **FOYDALANIGAN ADABIYOT:**

1. <https://www.biznesrivoj.uz/articles/biznesga-mobil-ilova-kerakmi-bu-trendmi-yoki-zarurat-aniqlaymiz>
2. <https://www.gazeta.uz/oz/2023/07/19/exadot/>
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/the-role-of-marketing-in-the-development-of-small-business-and-private-entrepreneurship/viewer>
4. Burxonov Y., & Sohibov I. (2014). Kichik biznesda raqamli marketingning ahamiyati (O'zbekiston misolida). Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar.