

**INTERAKTIV VA RAQAMLI MARKETING TEXNOLOGIYALARI***Jo'rayev Jonibek**Buxoro muhandislik-texnologiya instituti talabasi*

Raqamli marketing zamonaviy biznes dunyosida juda muhim ahamiyatga ega bo'lib, u global miqyosda korxonalar uchun keng imkoniyatlar yaratadi. Internet texnologiyalari rivojlanishi bilan, raqamli marketingning roli sezilarli darajada oshdi va bugungi kunda ko'plab kompaniyalar o'zlarining marketing strategiyalarida raqamli kanallarga tayanmoqdalar.

Raqamli marketing, asosan, internet va elektron qurilmalar orqali mahsulot va xizmatlarni reklama qilishni o'z ichiga oladi. Bu an'anaviy marketing usullaridan farqli o'laroq, raqamli marketingda reklama, mijozlar bilan aloqa va sotuvlar jarayoni internet orqali amalga oshiriladi. Raqamli marketing kanallari qatoriga veb-saytlar, ijtimoiy media platformalari, email marketing, mobil ilovalar va qidiruv tizimlari kiradi. Bu kanallar mijozlarga bevosita yetib borish imkonini beradi va kompaniyalarga o'z mahsulotlarini maqsadli auditoriyaga taklif qilishga yordam beradi.

Interaktiv texnologiyalar esa raqamli marketingda yangi yondashuvlarni keltirib chiqardi. Interaktivlik mijozlar bilan faol muloqotni ta'minlaydi, ularning qiziqishlari va ehtiyojlariga javob berishga imkon beradi. Misol uchun, chat botlar va virtual yordamchilar mijozlarga tezkor va samarali xizmat ko'rsatish imkonini beradi. Shuningdek, interaktiv kontent – video, infografika, interaktiv o'yinlar va savol-javoblar – mijozlar e'tiborini jalb qiladi va ularda brendga nisbatan ishonch uyg'otadi.

Raqamli marketingning yana bir muhim jihati – bu o'lchovchanlik va tahlil qilish imkoniyatidir. Raqamli kanallar orqali olingan ma'lumotlar yordamida kompaniyalar o'z marketing kompaniyalarining samaradorligini baholashlari va kerakli o'zgartirishlar kiritishlari mumkin. Google Analytics kabi vositalar orqali veb-saytlar va ijtimoiy media platformalari tahlil qilinadi, mijozlarning xatti-harakatlari, ularning qaysi mahsulotlarga qiziqish bildirayotgani va qanday marketing yondashuvlari samarador ekanligi aniqlanadi.

Shuningdek, raqamli marketingda sun'iy intellekt va mashinaviy o'rganish texnologiyalaridan foydalanish ham keng tarqalgan. Bu texnologiyalar ma'lumotlarni tahlil qilish va prognoz qilish, mijozlarga personalizatsiya qilingan takliflarni taqdim etish imkonini beradi. Masalan, sun'iy intellekt yordamida kompaniyalar mijozlarning xatti-harakatlarini bashorat qilib, ularga mos mahsulot va xizmatlarni tavsiya qilishi mumkin.

Raqamli marketingning asosiy jihatlari

1. SEO (qidiruv tizimini optimallashtirish)

SEO qidiruv tizimlarida ularning ko'rinishini yaxshilash uchun veb-saytlarni optimallashtirishni o'z ichiga oladi. Bunga kalit so'zlardan foydalanish, sifatli kontent yaratish va sayt strukturasi optimallashtirish orqali erishiladi.

## 2. Kontent marketingi

Kontent marketingi maqsadli auditoriyangizni jalb qilish va saqlab qolish uchun qimmatli, tegishli kontentni yaratish va tarqatishga qaratilgan. Bu bloglar, maqolalar, videolar, infografika va boshqalar bo'lishi mumkin .

## 3. Ijtimoiy tarmoqlar

Ijtimoiy tarmoqlar tomoshabinlar bilan muloqot qilish uchun kuchli vositaga aylandi. Facebook , Instagram , Twitter va LinkedIn kabi platformalar kompaniyalarga o'z mahsulotlarini targ'ib qilish, mijozlar bilan muloqot qilish va foydalanuvchi xatti-harakatlarini tahlil qilish imkonini beradi.

## 4. Elektron pochta marketingi

Elektron pochta marketingi mijozlar bilan muloqot qilishning eng samarali usullaridan biri bo'lib qolmoqda. Segmentli pochta jo'natmalari va moslashtirilgan takliflar ishtirok etish va konversiyani oshirishga yordam beradi.

## 5. PPC (Per-Click) reklamasi

Google kabi platformalarda reklama joylashtirishni o'z ichiga oladi Reklamalar va har bir bosish uchun to'lov. Bu usul kompaniyalarga tezda trafikni jalb qilish va sotishni oshirish imkonini beradi.

Raqamli marketingning yana bir muhim jihati – bu tezkorlik va moslashuvchanlikdir. An'anaviy marketing kampaniyalari ko'p vaqt va resurs talab qilsa, raqamli marketingda kompaniyalarni qisqa vaqt ichida boshlash va real vaqtda ularni tahlil qilib, kerakli o'zgartirishlar kiritish mumkin. Bu esa kompaniyalarga raqobatchilardan bir qadam oldinda bo'lish imkonini beradi.

Interaktiv texnologiyalar mijozlar bilan faol va jonli muloqotni ta'minlaydi. Bu texnologiyalar orasida quyidagilar ajralib turadi:

### 1. Chatbotlar va virtual yordamchilar

Chatbotlar va virtual yordamchilar mijozlarga tezkor va samarali xizmat ko'rsatadi. Ular 24/7 rejimida ishlaydi va mijozlarga turli xil savollarga javob berish, mahsulotlar haqida ma'lumot berish va buyurtmalarni qabul qilish kabi xizmatlarni taqdim etadi.

### 2. Interaktiv kontent

Interaktiv kontent foydalanuvchilarni jalb qilish uchun turli xil formatlarni qo'llaydi. Bu video materiallar, infografikalar, savol-javoblar, o'yinlar va boshqa shakllarda bo'lishi mumkin. Interaktiv kontent foydalanuvchilarni faol ishtirok etishga undaydi va ularning e'tiborini uzoqroq saqlaydi.

### 3. Vebinarlar va jonli efirlar

Vebinarlar va jonli efirlar orqali kompaniyalar o'z mijozlari bilan bevosita muloqot qilish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu texnologiyalar mijozlarga mahsulot yoki xizmatlar

haqida batafsil ma'lumot berish, savollariga javob berish va o'z tajribalarini ulashish imkonini beradi.

Raqamli marketing zamonaviy biznesda muhim ahamiyatga ega bo'lib, uning samaradorligi interaktiv va raqamli texnologiyalarni qo'llash orqali yanada oshadi. SEO, PPC reklama, kontent-marketing, email-marketing, ijtimoiy media marketingi, influencer marketing kabi texnologiyalar orqali kompaniyalar o'z brendlarini targ'ib qilishi, mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlashi va yangi mijozlarni jalb qilishi mumkin. Sun'iy intellekt, mashinaviy o'rganish va interaktiv texnologiyalar esa raqamli marketingni yanada samarali va jalb etuvchi qiladi.

Raqamli marketingda muvaffaqiyatga erishish uchun kompaniyalar doimiy ravishda o'z strategiyalarini yangilab borishlari, mijozlar ehtiyojlariga mos ravishda personalizatsiya qilingan takliflar yaratishlari va marketing kampaniyalarining samaradorligini tahlil qilib borishlari zarur. Bu yondashuvlar orqali raqamli marketing kompaniyalarga raqobatbardosh bo'lish va muvaffaqiyatga erishish imkonini beradi.

#### FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Ismoilov, A. (2018). Internet va Raqamli Marketing Asoslari. Toshkent: Yangi Asr Avlodi Noshir.
2. Karimov, Z. (2019). SEO va Kontent-Marketing: Veb-saytlarni Qidiruv Tizimlarida Optimallashtirish. Toshkent: Zamin Noshir.
3. Ahmedov, F. (2021). Ijtimoiy Media Marketingi: Zamonaviy Yondashuvlar. Toshkent: Bunyodkor Noshir
4. Xayitova I. N. RAQAMLI IQTISODIYOTDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISH //XALQARO KONFERENSIYA VA JURNALLARNI SIFATLI INDEXLASH XIZMATI. – 2024. – T. 1. – №. 1. – C. 250-254.
5. Naimovna, Xayitova Iroda. "SUN'IY INTELLEKT VA MARKETING: ENG MUHIM TENDENSIYALAR VA O'ZGARISHLAR." *SUSTAINABILITY OF EDUCATION, SOCIO-ECONOMIC SCIENCE THEORY* 2.18 (2024): 157-160.
6. Xayitova I. N. RAQAMLI IQTISODIYOTDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISH //XALQARO KONFERENSIYA VA JURNALLARNI SIFATLI INDEXLASH XIZMATI. – 2024. – T. 1. – №. 1. – C. 250-254.
7. Norova S. Y., Xayitova I. N., Madinabonu X. MINTAQALARINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISHDA RAQAMLASHTIRISHNING HUDUDLAR INVESTITSION SALOHIYATINI OSHIRISHDAGI AHAMIYATI //XALQARO KONFERENSIYA VA JURNALLARNI SIFATLI INDEXLASH XIZMATI. – 2024. – T. 1. – №. 1. – C. 82-87.



8. Kingsnorth, S. (2019). *Raqamli Marketing Strategiyasi: Onlayn Marketingga Yondashuv*. Kogan Page Publishers. (Ingliz tilidan tarjima qilingan) Mahmudov, Sh. (2020).
9. *Raqamli Marketing: Innovatsion Yondashuvlar va Ularni Takomillashtirish Yo'llari*. Toshkent: O'zbekiston Noshir.

