

IX-BOB. RAQAMLI MEDIA MARKETING.

Reja:

1. Raqamli va ijtimoiy media marketing va uning imkoniyatlari.
2. Raqamli va ijtimoiy media marketing yordamida hamkorlikni yo'lga qo'yish.
3. Freelance imkoniyatlari.
4. Freelance tizimlari.

9.1. RAQAMLI VA IJTIMOIIY MEDIA MARKETING VA UNING IMKONIYATLARI.



Raqamli va ijtimoiy media marketingi biznes va marketologlar uchun ko'plab imkoniyatlarni ochib berdi. Raqamli va ijtimoiy media marketingi taqdim etadigan asosiy imkoniyatlardan ba'zilari:

1. **Global ta'sir:** Raqamli va ijtimoiy media kanallari bilan korxonalar global auditoriyaga kirishlari va geografik chegaralardan tashqarida o'z qamrovini kengaytirishlari mumkin. Bu ularga yangi bozorlarga kirish va butun dunyo bo'ylab potentsial mijozlar bilan bog'lanish imkonini beradi.



9.1-rasm. Raqamli va ijtimoiy media marketingdagi imkoniyatlari

2. Maqsadli reklama: Raqamli platformalar ilg'or maqsadli imkoniyatlarni taklif etadi, bu esa korxonalarga maxsus demografik, qiziqishlar, xatti-harakatlar va joylarga moslashtirilgan xabarlar orqali erishish imkonini beradi. Ushbu maqsadli yondashuv marketing harakatlarining yanada samarali va tejamkor bo'lishini ta'minlaydi.

3. Mijozlarni jalb qilish va o'zaro ta'sir qilish: Ijtimoiy media platformalari korxonalarga o'z mijozlari bilan muloqot qilish, so'rovlarga javob berish, fikr-mulohazalarni yig'ish va munosabatlarni o'rnatish uchun bevosita kanallar bilan ta'minlaydi. Ushbu ikki tomonlama aloqa mijozlarning sodiqligini va brendni himoya qilishni kuchaytiradi.

4. *Influencer marketing:* Ijtimoiy media ta'sirchan marketingni keltirib chiqardi, bu erda korxonalar o'z mahsulotlari yoki xizmatlarini targ'ib qilish uchun nufuzli shaxslar yoki ijodkorlar bilan hamkorlik qilishlari mumkin. Influencerlar o'z izdoshlari orasida ishonch va ishonchlilikni o'rnatdilar va bu ularni brendlar uchun samarali elchilarga aylantirdi.

5. *Kontent marketingi:* Raqamli platformalar biznesga blog postlari, videolar, podkastlar va infografika kabi har xil turdagi kontentni yaratish va tarqatish imkonini beradi. Samarali kontent marketingi mijozlarni jalb qilishi va ushlab turishi, fikrlash bo'yicha etakchilikni o'rnatishi va veb-saytlarga organik trafikni jalb qilishi mumkin.

6. *Ma'lumotlar va tahlillar:* Raqamli marketing kampaniyalari mijozlarning xatti-harakati, kampaniya samaradorligi va investitsiya daromadi (ROI) haqida ma'lumot beruvchi ko'plab ma'lumotlar va tahlillarni yaratadi. Ma'lumotlarga asoslangan ushbu yondashuv korxonalarga o'z strategiyalarini optimallashtirish va ongli qarorlar qabul qilish imkonini beradi.

7. *Tejamkor reklama:* an'anaviy reklama usullari bilan solishtirganda, raqamli va ijtimoiy media marketingi yanada tejamkor bo'lishi mumkin, bu esa barcha o'lchamdagi korxonalarga bankni buzmasdan maqsadli auditoriyaga erishish imkonini beradi.

8. *Shaxsiylashtirish va moslashtirish:* Raqamli platformalar korxonalarga o'zlarining marketing xabarlarini va takliflarini mijozlarning xohishi va xatti-harakati asosida shaxsiylashtirish imkonini beradi. Ushbu shaxsiylashtirilgan yondashuv mijozlar tajribasini yaxshilaydi va konvertatsiya qilish va mijozlarning sodiqligini oshiradi.

9. *Chaqqonlik va tezkorlik:* Ijtimoiy media korxonalarga mijozlar so'rovlariga tezkor javob berish, tashvishlarni hal qilish va real vaqt rejimida marketing strategiyalarini moslashtirish imkonini beradi. Bu chaqqonlik va sezgirlik bugungi tez sur'atlar bilan rivojlanayotgan raqamli landshaftda juda muhimdir.

10. *Boshqa marketing kanallari bilan integratsiya:* Raqamli va ijtimoiy media marketingi elektron pochta marketingi, qidiruv tizimini optimallashtirish

(SEO) va oflayn kampaniyalar kabi boshqa marketing kanallari bilan uzluksiz birlashtirilishi mumkin, yaxlit va ko'p kanalli yondashuvni yaratadi.

Raqamli va ijtimoiy media marketingi ko'plab imkoniyatlarni taqdim etsa-da, biznes uchun yaxshi rejalashtirilgan strategiyani ishlab chiqish, jozibali kontent yaratish va ushbu kuchli platformalarning afzalliklarini maksimal darajada oshirish uchun o'z sa'y-harakatlarini doimiy ravishda tahlil qilish va optimallashtirish muhimdir.

9.2. RAQAMLI VA IJTIMOY MEDIA MARKETING YORDAMIDA HAMKORLIKNI YO'LGA QO'YISH.

Raqamli va ijtimoiy media marketingi hamkorlikni rivojlantirish va shaxslar, korxonalar va tashkilotlar bilan mazmunli munosabatlar o'rnatish uchun kuchli vositalarni taklif etadi. Mana shunday:

1. Hamkorlik maqsadlaringizni aniqlang:
 - Maqsadli hamkorlaringizni aniqlang: Siz kimlar bilan ishlashni xohlayotgan shaxslar yoki tashkilotlar?
 - Aniq maqsadlarni belgilang: hamkorlik orqali qanday natijalarga erishmoqchisiz? Brend xabardorligi ortdimi? Qo'shma korxonalar? Kontent birgalikda yaratilganmi?
 - O'zingizning qiymat taklifingizni aniqlang: potentsial hamkorlarga qanday noyob imtiyozlarni taklif qila olasiz?
2. Aloqa uchun raqamli platformalardan foydalaning:
 - Kuchli onlayn ishtirok etish: tajribangiz, yutuqlaringiz va qadriyatlaringizni veb-saytingiz, blogingiz va ijtimoiy media platformalarida namoyish eting.
 - Potentsial hamkorlar bilan shug'ullaning: Tegishli hisoblarni kuzatib boring, muhokamalarda qatnashing va bu sohaga sodiqligingizni ko'rsatadigan qimmatli kontentni baham ko'ring.
 - Tegishli onlayn hamjamiyat va forumlarni o'rganing: suhbatlarda qatnashing, savollarga javob bering va potentsial hamkorlar bilan munosabatlar o'rnatib.

3. Ijtimoiy media marketing strategiyalaridan foydalaning:

- Maqsadli kontent yaratish: tajribangizni namoyish qiluvchi va hamkorlikning potentsial afzalliklarini ta'kidlaydigan qiziqarli kontent yarating.
- Hashtag kampaniyalari: ko'rinishni oshirish va maqsadli auditoriyangizga erishish uchun tegishli hashtaglarni yarating.
- Ijtimoiy tinglash: potentsial hamkorlar va hamkorlik imkoniyatlarini aniqlash uchun tegishli kalit so'zlar va hashtaglarni kuzatib boring.
- Ijtimoiy media reklamasi: hamkorlikka qiziqqan aniq auditoriyaga erishish uchun LinkedIn yoki Twitter kabi platformalarda maqsadli reklamalarni ishga tushiring.

4. O'zaro munosabatlarni o'rnatish uchun ijtimoiy mediadan foydalaning:

- Suhbatlarda ishtirok eting: sharhlarga javob bering, savollarga javob bering va haqiqiy potentsial hamkorlar bilan mazmunli aloqalarni rivojlantiring.
- Qimmatbaho resurslarni baham ko'ring: potentsial hamkorlarga tajribangiz va qadringizni ko'rsatadigan mazmunli maqolalar, hisobotlar yoki vositalarni taklif qiling.
- Onlayn tadbirlarni o'tkazing: bilimlaringizni namoyish qilish va potentsial hamkorlarni jalb qilish uchun vebinarlar, savol-javoblar yoki virtual seminarlar o'tkazing.

5. Hamkorlik uchun raqamli marketing vositalaridan foydalaning:

- Elektron pochta marketingi: potentsial hamkorlarga o'zingizni va hamkorlik taklifingizni tanishtirgan maqsadli elektron pochta xabarlarini yuboring.
- Kontent marketingi: Tomoshabinlaringiz va potentsial hamkorlaringiz bilan baham ko'rish uchun mehmonlar postlari, elektron kitoblar yoki infografika kabi hamkorlikdagi kontentni ishlab chiqing.
- Veb-sayt integratsiyasi: hamkorlik imkoniyatlari va hamkorlik profillari uchun veb-saytingizda maxsus bo'limlar yarating.

6. Ishonch va oshkoralikni rivojlantirish:

- Haqiqiy va shaffof bo'ling: qadriyatlaringiz, maqsadlaringiz va hamkorlikka bo'lgan umidlaringiz haqida aniq gapiring.

- Muvaffaqiyatli hamkorlikni namoyish eting: O'zingizning tajribangizni namoyish qilish uchun o'tmishdagi hamkorliklar va ularning ijobiy natijalarini ta'kidlang.

7. O'lchash va moslashtirish:

- Asosiy ko'rsatkichlarni kuzatib boring: hamkorlikdagi harakatlaringiz samaradorligini baholash uchun ishtirok etish, veb-saytlar trafigini va ijtimoiy media eslatmalarini kuzatib boring.

- Strategiyangizni sozlang: to'plangan ma'lumotlar va fikr-mulohazalar asosida raqamli va ijtimoiy media marketing taktikangizni moslang.

Ushbu qadamlarni bajarish orqali siz hamkorlik aloqalarini o'rnatish, umumiy maqsadlaringizga erishish va qimmatli hamkorlik tarmog'ini rivojlantirish uchun raqamli va ijtimoiy media marketingidan samarali foydalanishingiz mumkin.

9.3. FREELANCE IMKONIYATLARI.

Freelance imkoniyatlar.

1. Yozish va kontent yaratish: Freelance yozuvchilar turli mijozlar uchun veb-sayt mazmuni, blog postlari, maqolalar va boshqalarni yaratish imkoniyatlarini topishlari mumkin.

2. Grafik dizayn: Freelance grafik dizaynerlar logotip dizayni, ijtimoiy media grafikasi, reklama va boshqalar kabi loyihalar ustida ishlashi mumkin.

3. Veb-ishlab chiqish: Freelance veb-ishlab chiquvchilar veb-saytlar yaratishi, foydalanuvchi tajribasini yaxshilashi va mijozlar uchun texnik muammolarni bartaraf etishi mumkin.

4. Ijtimoiy media boshqaruvi: Freelancerlar biznes uchun ijtimoiy media akkauntlarini boshqarishi, kontent yaratishi, izdoshlar bilan muloqot qilishi va ish faoliyatini yaxshilash uchun ma'lumotlarni tahlil qilishi mumkin.

5. Virtual yordam: Freelance virtual yordamchilari mijozlarga elektron pochta xabarlarini boshqarish, uchrashuvlarni rejalashtirish va turli vazifalarni bajarish kabi ma'muriy yordam ko'rsatishi mumkin.

6. Fotografiya va videografiya: Erkin fotograflar va videograflar tadbirlar, marketing materiallari va boshqalar uchun rasm va videolarni suratga olishlari mumkin.

7. Marketing va PR: Marketing va jamoatchilik bilan aloqalar sohasidagi frilanserlar kampaniyalar yaratishi, ijtimoiy media akkauntlarini boshqarishi va ommaviy axborot vositalariga hikoyalar yuborishi mumkin.

8. Tarjima va til xizmatlari: Bir nechta tillarni yaxshi biladigan frilanserlar hujjatlar, veb-saytlar va boshqalar uchun tarjima xizmatlarini taqdim etishlari mumkin.

9. Konsalting va murabbiylik: Freelancerlar turli sohalarda maslahatchi yoki murabbiy sifatida mijozlarga yo'l-yo'riq va maslahatlar berishlari mumkin.

10. Elektron tijorat va onlayn-do'konni boshqarish: Freelancerlar biznesga onlayn-do'konlarni tashkil etish va boshqarish, mahsulotlar ro'yxatini optimallashtirish va mijozlar so'rovlarini ko'rib chiqishda yordam berishi mumkin.

9.4. FREELANCE TIZIMLARI.

Raqamli iqtisodiyotning kengayishi, onlayn xizmatlarga bo'lgan talabning ortishi hamda mehnat bozori transformatsiyasi freelance (mustaqil mehnat) tizimlarini zamonaviy ishbilarmonlik modeliga aylantirmoqda. Freelance — bu an'anaviy ish joyidan mustaqil holda, odatda onlayn platformalar orqali bajariladigan xizmat ko'rsatish faoliyatidir.

Freelance tizimining asosiy tarkibiy qismlari:

1. Platforma. Freelance tizimi asosan veb-platformalar (masalan: Fiverr, Upwork, Freelancer.com, Toptal) orqali amalga oshiriladi. Bu saytlar freelancer va buyurtmachilarni o'zaro bog'laydi, xavfsizlik, to'lov va aloqa vositalarini taqdim etadi.

2. Ish formatlari

2.1. Gig modeli (Fiverr): freelancer xizmat taklif qiladi, mijoz tanlaydi.

2.2. Tender modeli (Freelancer.com): buyurtmachi loyiha e'lon qiladi, freelancerlar o'z takliflarini yuboradi.

2.3. To'g'ridan-to'g'ri muzokara: yuqori malakali mutaxassislar (masalan, Toptal) bilan ishlashda qo'llaniladi.

3. To'lov tizimi

3.1. Asosan PayPal, Payoneer, kriptovalyutalar yoki bank kartalari orqali amalga oshiriladi.

3.2. Ba'zi platformalar escrow tizimidan foydalanadi (xizmat bajarilgunga qadar to'lov bloklanadi).

4. Ish yo'nalishlari

4.1. IT va dasturlash, grafik dizayn, kontent yozish, video montaj, SEO, tarjimonlik, masofaviy yordam, marketing kabilarni qamrab oladi.

5. Reyting va baholash tizimi

5.1. Har bir loyiha yoki xizmat bajarilgach, mijoz freelancerga baho beradi. Bu kelajakdagi buyurtmalarga bevosita ta'sir qiladi.

6. O'quv va sertifikatlash tizimi

6.1. Upwork va Fiverr kabi platformalar freelancerlar uchun testlar, sertifikatlar, va ta'lim kurslarini taklif etadi (masalan, Fiverr Learn).

9.1-jadval

Freelance tizimlarining afzalliklari

Afzalliklar	Tavsif
Moslashuvchanlik	Freelancer ish vaqtini va hajmini o'zi belgilaydi
Daromad manbai ko'pligi	Bir nechta platformada ishlash mumkin
Global ish bozori	Istalgan davlatdagi buyurtmachilar bilan ishlash imkoniyati
Ko'nikmalarni oshirish	Har bir loyiha orqali yangi tajriba ortadi
Ijodiy erkinlik	Shaxsiy xizmatlarni taklif qilish imkoniyati

Freelance tizimlarining kamchiliklari:

1. Barqaror daromad yo'qligi – doimiy mijoz yo'q bo'lishi mumkin.
2. To'lov xavfsizligi muammosi – ayrim platformalar kafolat bermaydi.
3. Soliq va qonunchilik masalalari – ko'pchilik frilanserlar soliq tizimi haqida yetarlicha ma'lumotga ega emas.

4. Raqobat yuqoriligi – ayniqsa yangi boshlovchilar uchun buyurtma olish qiyin.

Freelance tizimlarining zamonaviy tendensiyalari:

1. Sun'iy intellekt integratsiyasi. Platformalar AI yordamida freelancerlar va mijozlar orasida avtomatik mosliklarni aniqlamoqda.

2. Blockchain asosida freelance. Ish haqini kriptovalyutada to'lash, xizmatlar shaffofligini oshirishga qaratilgan (masalan, LaborX, Braintrust).

3. Ijtimoiy freelance. Ijtimoiy tarmoqlar (LinkedIn, Behance, X) freelance bozoriga aylanmoqda.

4. Frilans akademiyalari. Fiverr Learn, Udemy, Coursera orqali yangi freelancerlar uchun maxsus kurslar taklif etilmoqda.

Freelance tizimlari hozirgi zamonning moslashuvchan, innovatsion va global xususiyatlarga ega bo'lgan mehnat formatlaridan biridir. Bu tizim yoshlar, talabalar va malakali mutaxassislar uchun daromad topish, ko'nikma orttirish hamda raqamli iqtisodiyotda o'z o'rnini topish uchun muhim vosita bo'lib xizmat qilmoqda.

Uyga vazifa va nazorat savollari

1. "Freelance" tushunchasini izohlang. U raqamli texnologiyalar bilan qanday bog'langan?

Misollar bilan tushuntiring.

2. Raqamli texnologiyalar freelancerni qanday afzalliklar bilan ta'minlaydi?

Kamida 3 ta afzallikni aniqlab yozing.

3. O'zbekiston sharoitida freelance ishlash uchun qanday onlayn platformalar mavjud? Ularning har birining xususiyatini ko'rsating.

Masalan: Upwork, Freelancer, Kwork, etc.

4. Freelance faoliyatda raqamli savodxonlik nega muhim hisoblanadi?

Tahliliy yozma javob tayyorlang.

5. Biror bir freelance kasbni tanlang (masalan: grafik dizayner, web dasturchi, kontent yaratuvchi) va unga mos raqamli ko'nikmalar ro'yxatini tuzing.

6. Freelancer sifatida muvaffaqiyatli ishlash uchun qanday shaxsiy sifatlar zarur? Raqamli texnologiyalardan qanday foydalaniladi?

Ijodiy yondashuv asosida fikringizni yozing.

7. Freelance ishlashning ijtimoiy va iqtisodiy foydalari haqida mulohaza yuritng.

Kamida 2 ta misol bilan izohlang.

8. Virtual ish muhiti va raqamli mehnat bozori haqida tadqiqot olib boring. O'zingiz uchun mos bir freelance platformani tanlang va tavsiflab bering.
9. Raqamli xavfsizlik freelance ish faoliyatida qanday rol o'ynaydi? Bunga doir eng muhim 3 tavsiyani yozing.
10. Kelajakda O'zbekistonda freelance faoliyatining rivojlanish istiqbollari haqida fikringizni yozing. Uni raqamli transformatsiya bilan bog'lang.