

**SWOT TAHLILI MARKETINGNI STRATEGIK REJALASHTIRISH
VOSITASI SIFATIDA**

Omonova Gulshanoy Ulug'bek qizi

Toshkent kimyo texnologiya instituti 3-kurs talabasi

Muminova Dildora Dilshadovna

Toshkent kimyo texnologiya institut o'qituvchisi

gulshanoyomonova1@gmail.com

Annotatsiya. Ushbu maqolada SWOT tahlilining marketing strategiyasini rejalashtirishdagi o'rni va ahamiyatini batafsil ko'rib chiqamiz. SWOT tahlili bu tashkilotning ichki va tashqi muhitini baholashga imkon beruvchi strategik rejalashtirish vositasi bo'lib, u kuchli tomonlar, zaif tomonlar, imkoniyatlar va tahdidlarni aniqlashga yordam beradi. Maqola SWOT tahlilining marketing jarayonidagi ahamiyati, strategik qaror qabul qilishda, bozorni tushunishda, resurslarni optimal taqsimlashda va risklarni boshqarishda qanday foyda keltirishi haqida ma'lumot beradi. Shuningdek, maqolada SWOT tahlilini amalga oshirish bosqichlari va uning natijalari asosida marketing strategiyasini ishlab chiqish jarayoni ham yoritiladi. Samarali strategiyalarni yaratish uchun zarur bo'lgan asosiy tamoyillarni taqdim etadi.

Kalit so'zlar: SWOT tahlili, marketing strategiyasi, strategik rejalashtirish, kuchli tomonlar, zaif tomonlar, imkoniyatlar, tahdidlar, bozor tahlili, resurslarni taqsimlash, risklarni boshqarish, tashkilotning ichki va tashqi muhitini baholash, strategik qarorlar, raqobatbardoshlik, marketing tadqiqoti, bozor imkoniyatlari.

Kirish. Bugungi kunda, raqobatbardosh bozor sharoitida, muvaffaqiyatga erishish uchun kompaniyalar o'z strategiyalarini aniq va samarali rejalashtirishlari zarur.



Marketing strategiyasi bu, tashkilotning maqsadlariga erishish yo'lidagi harakatlar rejasidir, va uning samaradorligi ko'plab omillarga bog'liq. Ushbu jarayonda SWOT tahlili muhim vosita sifatida ajralib turadi.

SWOT tahlili (kuchli tomonlar, zaif tomonlar, imkoniyatlar, tahdidlar) tashkilotning ichki va tashqi muhitini baholashga yordam beradi. Bu esa raqobat muhitida o'z o'rnini mustahkamlash uchun zaruriy strategiyalarni ishlab chiqishga imkon yaratadi.

SWOT tahlilining dolzarbligi shundaki, u tashkilotlarga o'z kuchli va zaif tomonlarini aniqlash, shuningdek, bozor imkoniyatlari va tahdidlarini baholashga yordam beradi. Bu jarayon orqali kompaniyalar o'z resurslarini optimal tarzda taqsimlash va risklarni kamaytirish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bugungi kunda marketing strategiyasini yoritishda SWOT tahlilining ahamiyati yanada ortib bormoqda, chunki tez o'zgaruvchan bozor sharoitlari va raqobatning kuchayishi tashkilotlarni innovatsion yondashuvlar izlashga undamoqda. SWOT tahlilining marketingni strategik rejalashtirishdagi afzalliklari, qo'llanilish usullari va tahlil natijalari, asosida tashkilotlar o'z strategiyalarini samarali ravishda shakllantirishlari mumkin. Bu esa ularning bozor muvaffaqiyatini ta'minlaydi.

Adabiyot tahlili. Amerikalik iqtisodchi va marketolog, xalqaro marketing professori, *Philip Kotler*, SWOT tahlilining marketing strategiyalarini ishlab chiqishda muhim ahamiyatga ega ekanligini ta'kidlaydi. U kuchli va zaif tomonlarni aniqlash orqali kompaniyalar o'z mijozlariga qanday yaxshiroq xizmat ko'rsatishlari mumkinligini tushunishga yordam berishini belgilaydi. Uning fikricha, bu tahlil, kompaniyaning raqobatbardoshligini oshirish uchun zaruriy ma'lumotlarni beradi.

Amerikalik iqtisodchi, professor, *Michael Porter*, o'zining "Raqobat strategiyalari" to'g'risidagi asarida kuchli tomonlarni aniqlash va ulardan foydalanish raqobatbardoshlikni oshirishini aytadi.

Amerikalik iqtisodchi, menejment bo'yicha professor, *Genri Minsberg*, tashkilotning raqobatbardoshligini pasaytiradigan jihatlarni tahlil qilish jarayoni, tashkilotning ichki resurslarini baholash, zarurligini ta'kidlaydi.

Amerikalik iqtisodchi va jamiyatshunos, *Piter Ferdinant Druker*, tashkilot imkoniyatlarini aniqlash va ulardan foydalanish tashkilotning muvaffaqiyati uchun muhim deb hisoblaydi.

David Wheelen va *J.D. Hunger* o'zlarining "Strategik Management" kitobida, SWOT tahlili tashkilotning ichki va tashqi omillarini tushunishga yordam berishi haqida fikr yuritadilar. Ular, kuchli tomonlar va imkoniyatlarni birlashtirish orqali muvaffaqiyatli strategiyalarni ishlab chiqish mumkinligini ko'rsatadilar.

Metodologiya. Maqsadni aniqlash, ma'lumot to'plash, SWOT tahlilining asosiy elementlarini aniqlash, tahlil qilish, kuzatish va natijalarni baholash.

Tahlil va natijalar. Bugungi shiddat bilan tezlashib borayotgan bozor sharoitida har bir tashkilot, biznes yurituvchi, korxonalar o'z ichki kuchli va zaif tomonlarini, shuningdek, tashqi imkoniyatlar va tahdidlarni aniqlash uchun SWOT tahlili strategik rejalashtirish imkoniyatini oshiradi. Quyida SWOT tahlilining asosiy komponentlari keltirilgan.



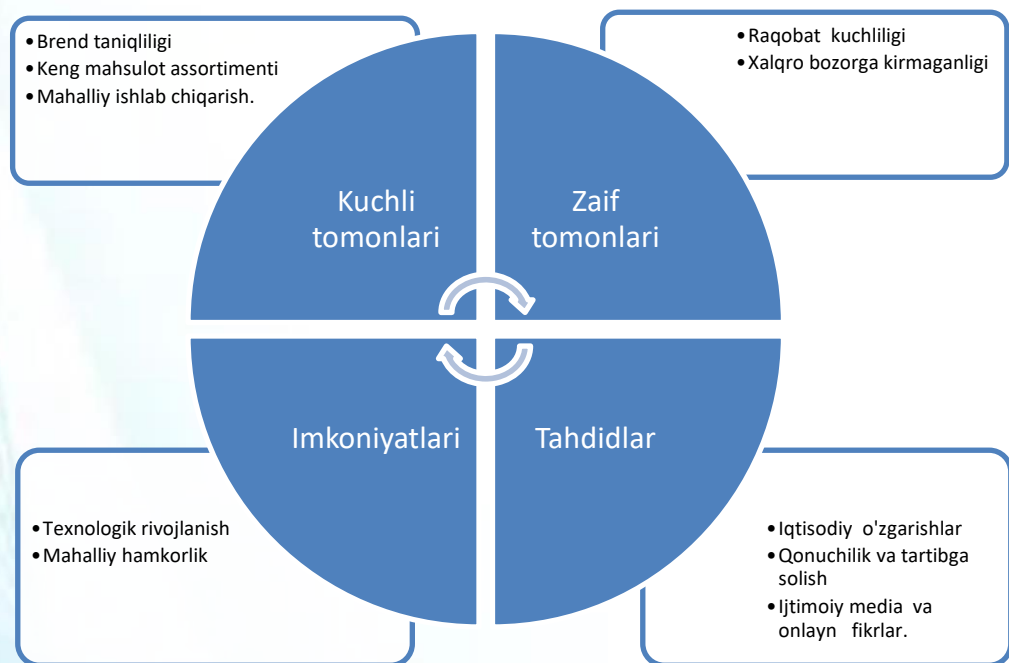
SWOT tahlilining foydalari, asosan, strategik rejalashtirish jarayonida namoyon bo'ladi. To'rt komponent orqali mustahkam va uzoq muddatli strategiyalar tuzishda imkoniyatlar kengayadi. SWOT tahlili asosida kompaniya rahbarlari strategik qarorlar qabul qilish aniqroq va tezroq bo'ladi. Bu tahlil nafaqat korxona istiqboli uchun balki, korxonaning resurslarini optimal

boshqarish va samarali taqsimlash ,tejash kabi imkoniyatni beradi.Eng asosiy foydasi bozorni va uning o'zgarishlarini yaxshiroq tushunish unga qarshi chora ko'rish, analiz qilishda foyda beradi.

SWOT tahlilini quyidagicha o'tkazish samaraliroq bo'ladi. Avvalo,korxonaning ichki va tashqi ma'lumotlari yeg'iladi va bu orqali tahlil qilinadi. Kompaniya kuchli va zaif tomonlarining tahlili asosan ,ichki tahlilda namoyon bo'ladi. Kompaniya faoliyatiga ta'sir etuvchi omillar ya'ni tahdidlar va imkoniyatlari tashqi tahlilda ko'zga tashlanadi. Barcha tahlil natijalari to'planib to'rt qismga bo'lingan matritsali jadvalga joylashtiriladi. Shu asosda, kompaniyaning uzoqqa mo'ljallangan, korxona kuchli tomoni va imkoniyatlariga tayangan holda tahdidlarga bardosh bera oladigan strategiyasini ishlab chiqadi va uni amaliyotga tadbiq etadi.Quyida buni kompaniya misolida ko'rib chiqamiz.

“ARTEL” KOMPANIYASINING SWOT TAHLILI.

1



“Artel” O'zbekiston Respublikasidagi eng yirik maishiy texnika ishlab chiqaruvchi kompaniya hisoblanadi. “Artel” korxonasining SWOT tahlili shuni

¹ Muallif tomidan kompaniya ma'lumotlari asosida ishlab chiqilgan



ko'rsatyaptiki, brend nafaqat O'zbekiston hududida balki Marakaziy Osiyoda ham yaxshigina taniqli. Mijozlar e'tiborini va ishonchini qozona olgan. Mahalliy ishlab chiqarish bo'lganligi uchun narx jihatidan xaridorlarga va mahalliy iqtisodiyotga o'z hissasini qo'shyapti. O'zbekistonning iqtisodiy o'sishi va xorijiy investitsiyalarni jalb qilish orqali "Artel" kompaniyasi xalqaro bozorlarga kirish imkoniyati oshadi. Raqamli texnologiyalar va onlayn savdoni rivojlantirish orqali yangi mijozlarni jalb qila oladi. Mahalliy ishlab chiqaruvchilar va yetkazib beruvchilar bilan hamkorlik qilish orqali xarajatlarni kamaytirish va sifatni oshirish imkoniyati kengayadi. Iqtisodiy inqiroz yoki infilyatsiya kabi omillar iste'molchilarning xarid qobiliyatini cheklash xavfi mavjud. Ishlab chiqarish jarayonida mahsulotlarga davlat tomonidan, qonunchilik va tartibga solish orqali qo'yiladigan yangi talablar salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Ijtimoiy media orqali tarqatiladigan salbiy fikrlar yoki baholar brend imijiga, shuncha yillik ishonchga rahna solishi mumkin.

Ushbu, tahlildan quyidagi xulosaga kelamiz. "Artel" korxonasi O'zbekistonning yetakchi maishiy texnika ishlab chiqaruvchi yirik korxona sifatida ko'plab kuchli tomonlarga ega. Biroq, raqobatchilar bilan kurashish va innovatsion yondashuvni rivojlantirish zarurati mavjud. Ushbu SWOT tahlili asosida "Artel" korxonasi o'z imkoniyatlaridan maksimal darajada foydalanish va tahdidlarni kamaytirish uchun marketing strategiyalarini tuza olishi mumkin. Bu orqali korxona nafaqat mahalliy bozorda balki, xalqaro miqyosda ham muvaffaqiyatga erisha olish imkoniyatini qo'lga kiritadi.

Xulosa. SWOT tahlili marketingni strategik rejalashtirishda muhim vosita sifatida xizmat qiladi. U tashkilotning ichki kuchli va zaif tomonlarini, shuningdek, tashqi imkoniyat va tahdidlarni aniqlashga yordam beradi. Ushbu tahlil orqali kompaniyalar o'z resurslarini samarali boshqarish, raqobatbardosh ustunliklarni yaratish va bozor talablariga moslashish imkoniyatini oshiradi. Natijada, SWOT tahlili marketing strategiyalarini shakllantirishda aniq yo'nalishlar belgilashga yordam beradi va uzoq muddatli muvaffaqiyatga erishish uchun zarur bo'lgan asoslarni ta'minlaydi.



FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. Kotler P. Keller K. (2016). "Marketing Management".
2. David Wheelen va J.D. Hunger "Strategik Management" (1965).
3. Ergashxodjayeva .Sh.DJ., Qosimova M.S., Yusupov M.A. Marketing asoslari.- O'zbekiston Respublikasi oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi -.T.: "IQTISODIYOT", 2019, -305 bet.
4. Xo'djamuratova G.Yu. Strategik boshqarish. Darslik. -T.: «IQTISODIYOT», 2019. – 177 b.
5. Muminova D. Improvement of marketing communication strategies in chemical industry enterprises //YASHIL IQTISODIYOT VA TARAQQIYOT. – 2024. – T. 2. – №. 6. Xaydarova, K. A., and M. B. Bakhtiyorova. "DIGITAL ECONOMY IN ENTERPRISES II." Экономика и социум 11-1 (102) (2022): 348-351.
7. Tulkunovna, Kasimova Fatima. "ISSUES OF EVALUATING THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF SMALL BUSINESS IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN." *ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ УЧЕНЫХ (ЕСУ)*: 17.