

REJALASHTIRIB SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI

Habibjonov Usmonjon Sherzodjon o'g'li

Xalqaro Nordik universiteti

Habibjonovusmonjon9@gmail.com

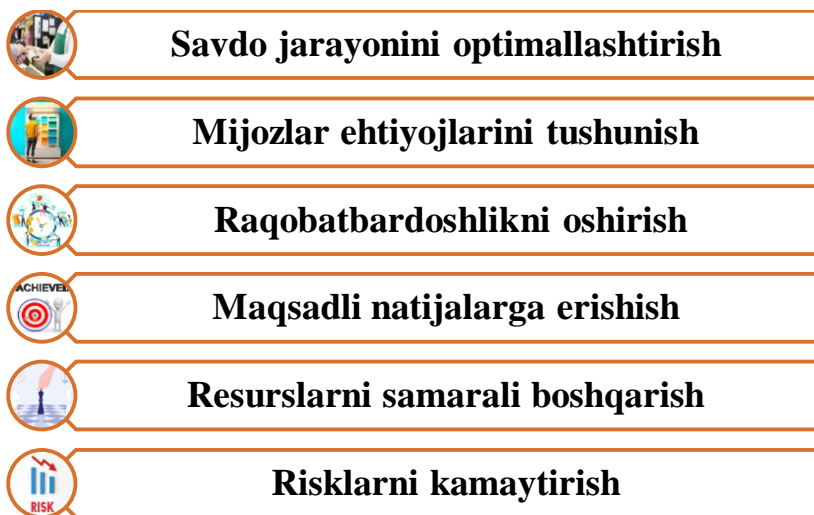
(ORCID 0009-0005-6345-483X)

Annotatsiya

Rejalashtirib sotish jarayoni, mahsulot yoki xizmatni muvaffaqiyatli sotish uchun zarur bo'lgan strategik va taktik bosqichlarni o'z ichiga oladi. Bu jarayon odatda bir nechta asosiy bosqichlardan iborat: avvalo, bozorni tahlil qilish va maqsadli auditoriyani aniqlash, bu orqali iste'molchilar ehtiyojlari va xohishlarini tushunish mumkin. Keyin, mahsulot yoki xizmatning taklifini ishlab chiqish va uni raqobatchilar bilan solishtirish muhimdir. Sotuv strategiyasini belgilashda narx belgilash, reklama va tarqatish kanallarini tanlash kabi omillar hisobga olinadi. Sotuv jarayoni davomida mijozlar bilan aloqalar o'rnatish va ularni qo'llab-quvvatlash ham muhim ahamiyatga ega, chunki bu mijozlarning sodiqligini oshiradi. Jarayon oxirida natijalarni baholash va tahlil qilish orqali kelajakdagi sotuvlarni yaxshilash uchun tajribalar yig'iladi. Shu tariqa, rejalashtirib sotish jarayoni doimiy ravishda takomillashib boradi va bozordagi o'zgarishlarga moslashishga yordam beradi.

Kalit so'zlar: Professional savdo, ishlab chiqarish, savdo amaliyoti, B2B, B2C, tarqatish kanallari.

Professional savdoda rejalashtirib sotishning asosiy maqsadi professional savdo jarayonida rejalashtirish va strategik yondashuvni qo'llash orqali mijozlar ehtiyojlarini aniqlash, ularni qondirish va savdo samaradorligini oshirishdir. Bu jarayon, avvalo, bozorni tahlil qilish, raqobatchilarni o'rganish va mijozlar segmentlarini belgilashni o'z ichiga oladi. Keyinchalik, bu ma'lumotlar asosida mahsulot yoki xizmatlarni taklif qilish uchun mos strategiyalar ishlab chiqiladi.



Rasm 1. Professional savdoda rejalashtirib sotishning asosiy maqsadi.

— *Savdo jarayonini optimallashtirish.* Professional savdoda rejalashtirib sotish, ya’ni strategik savdo rejalari ishlab chiqish va amalga oshirish, savdo jarayonini optimallashtirishga qaratilgan. Bu jarayon, kompaniyaning mahsulot yoki xizmatlarini samarali ravishda bozorga chiqarish va mijozlarga yetkazib berishni ta’minlash uchun zarurdir. Rejalashtirish orqali savdo jamoasi o’z maqsadlarini aniqlaydi, resurslarni to’g’ri taqsimlaydi va bozor talablariga mos keladigan strategiyalarni ishlab chiqadi.

— *Mijozlar ehtiyojlarini tushunish.* Rejalashtirilgan savdo jarayoni mijozlar ehtiyojlarini chuqur tushunishga yordam beradi. Mijozlar bilan muloqot qilish va ularning talablarini aniqlash orqali kompaniya o’z mahsulotlari yoki xizmatlari bilan qanday qilib eng yaxshi javob berishi mumkinligini bilib oladi. Bu esa mijozlarga individual yondashuvni ta’minlaydi va ularning qoniqishini oshiradi.

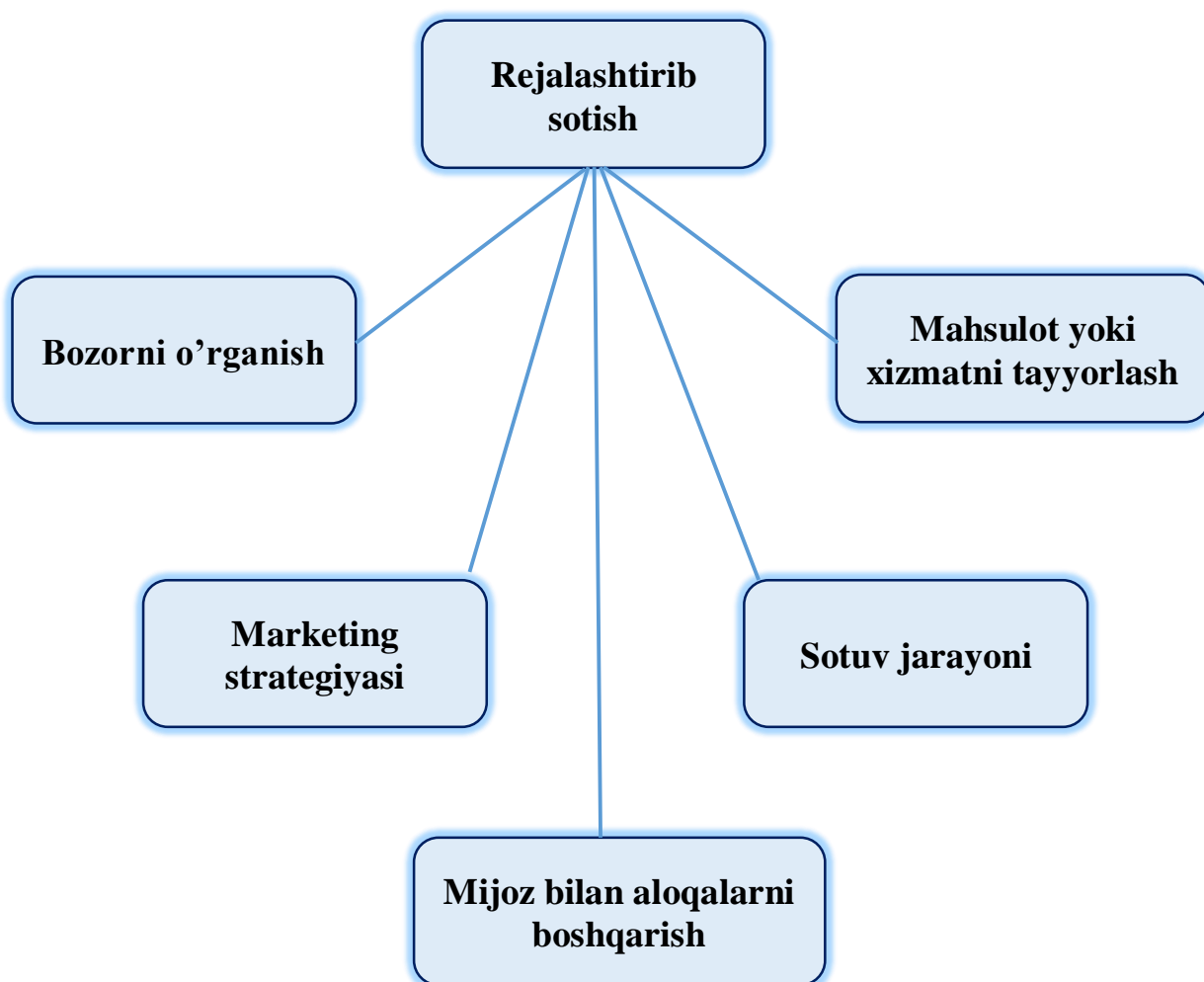
— *Raqobatbardoshlikni oshirish.* Savdoda rejalashtirish raqobatbardoshlikni oshirishda muhim rol o’ynaydi. Strategik reja ishlab chiqish orqali kompaniya raqobatchilaridan farqlanish imkoniyatiga ega bo’ladi. Bu, masalan, narx siyosati, marketing strategiyalari yoki mahsulot sifatini yaxshilash orqali amalga oshirilishi mumkin. Raqobatbardosh pozitsiyani saqlab qolish uchun doimiy ravishda bozor tahlili o’tkazilishi zarur.

— *Maqsadli natijalarga erishish.* Savdoda rejalashtirishning yana bir asosiy maqsadi - aniq maqsadli natijalarga erishishdir. Har bir savdo jamoasi o’zining yillik

yoki choraklik maqsadlarini belgilaydi va bu maqsadlarga erishish uchun aniq strategiyalar ishlab chiqadi. Rejalashtirish jarayoni davomida natijalarni kuzatib borish va kerak bo'lganda o'zgarishlar kiritish imkoniyatlari mavjud.

— *Resurslarni samarali boshqarish.* Rejalashtirilgan savdo jarayoni resurslarni samarali boshqarishga yordam beradi. Bu nafaqat moliyaviy resurslar, balki inson resurslari va vaqtni ham o'z ichiga oladi. To'g'ri rejalashtirish orqali kompaniya o'z resurslarini maksimal darajada ishlatishi mumkin, bu esa umumiy rentabellikni oshiradi.

— *Risklarni kamaytirish.* Savdoda rejalashtirish risklarni kamaytirishga ham yordam beradi. Bozor sharoitlari tez-tez o'zgarishi mumkin, shuning uchun oldindan tayyorgarlik ko'rish va muammolar yuzaga kelganda tezkor javob berishga tayyor turish juda muhimdir. Strategik reja ishlab chiqilganda potentsial xavflar aniqlanadi va ularga qarshi chora-tadbirlar ko'riladi.



Rasm 2. Professional savdoda rejalashtirib sotishning asosiy elementlari.

Savdoda rejalashtirib sotishni bosqichlarga ajratishdan maqsad, savdo jarayonini samarali boshqarish va optimallashtirishdir. Bu jarayon, har bir bosqichda aniq maqsadlar qo'yish va natijalarni baholash imkonini beradi, shuningdek, xaridorlar bilan aloqalarni yaxshilash va ularning ehtiyojlarini chuqurroq tushunishga yordam beradi. Har bir bosqichda amalga oshiriladigan faoliyatlar orqali savdo jamoasi o'z strategiyalarini moslashtirishi va muvaffaqiyatli sotuvni ta'minlash uchun zarur bo'lgan resurslarni to'g'ri taqsimlashi mumkin. Shuningdek, bu jarayon savdo ko'rsatkichlarini kuzatish va tahlil qilishga imkon beradi, bu esa kelajakdagi qarorlarni qabul qilishda asos bo'ladi. Natijada, rejalashtirilgan savdo jarayoni nafaqat daromadni oshirishga, balki mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni rivojlantirishga ham xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODA SOTISH JARAYONLARINING BOSQICHLARI TASNIFI. Nordic_Press, 3(0003).
2. Maksudov, M. (2024). XALQARO SAVDO PALATASI (XSP) VA XALQARO BOJ TASHKILOTI (XBT). Nordic_Press, 3(0003).
3. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODAGI UMUMIY KOMMUNIKATSIYA TURLARI VA MOHIYATI. Nordic_Press, 3(0003).
4. Khusanova, G. (2024). TOVAR AKSIYALARI TURLARI VA UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
5. Maksudov, M. (2025). XALQARO MEHNAT TAQSIMOTI VA ULARGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAVSIFI. Nordic_Press, 6(0006).
6. Khusanova, G. (2024). MOTIVATSION SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
7. Sabirova, N., & Sadikova, M. (2023). Increasing the sustainability of the food industry by expanding the range of shortening fats with new types of fat sources. In E3S Web of Conferences (Vol. 390, p. 02013). EDP Sciences.
8. Khusanova, G. (2024). SALOHIYATLI MIJOZLAR BILAN ISHLASH BOSQICHLARI TAHLILI. Nordic_Press, 3(0003).

9. Khusanova, G. (2024). SAVDO AMALIYOTINI AMALGA OSHIRISHDA AXBOROTNING O'RNI. Nordic_Press, 3(0003).

10. Мажидов, К. Х., Сулайманова, Г. Х., Бозоров, Д. Х., & Сабирова, Н. Н. (2017). Методы определения содержания фракций твердых жиров в эмульсионных жирах. Пищевая промышленность, (1), 56-58.

11. Khusanova, G. (2025). PROFESSIONAL SAVDODA AXBOROTNING KELIB CHIQISH TARIXI. Nordic_Press, 7(0007).

12. Khusanova, G. (2025). SAVDODA AXBOROTNING TAVSIFLANISHI VA TURLARI. Nordic_Press, 7(0007).

13. Мажидов, К. Х., Сулайманова, Г. Х., Бозоров, Д. Х., & Сабирова, Н. Н. (2017). Методы определения содержания фракций твердых жиров в эмульсионных жирах. Пищевая промышленность, (1), 56-58.