

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV TA'LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI**

TOSHKENT TO'QIMACHILIK VA YENGIL SANOAT INSTITUTI



**RAQAMLI MARKETING
FANINING O'QUV DASTURI**

Bilim sohasi: 400 000 – Biznes, boshqaruv va huquq.
Ta'lim sohasi: 410 000 – Biznes va boshqaruv.
Ta'lim yo'nalishi: 60411200 –Marketing

Toshkent-2025 y.

Fan/modul kodi RM1505		Semestr 5		ECTS-kreditlar 5	
Fan/modul turi Majburiy		Ta'lim tili O'zbek, rus		Haftadagi dars soatlari 4	
1.	Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim (soat)	Jami yuklama (soat)	
	Raqamli marketing	60	90	150	
2.	<p>I.Fanning mazmuni:</p> <p>Fanni o'qitishdan maqsad – “Raqamli marketing” fanida raqamli marketing va uning texnologiyalari, shuningdek, ulardan qanday foydalanish kerakligi tushuntiriladi, bu fan uchinchi kursning ikkinchi semestrda o'qitilishi rejalashtirilgan. Ushbu fanning maqsadi talabalarga raqamli marketingning nazariy asoslarini, asosiy tushuncha va kategoriyalarni, strategiyalari, qonunlari va printsiplarni o'rgatish hamda amaliyotda ularni qo'llay olish xususiyatini shakllantirishdan iborat.</p> <p>Fanni vazifasi - raqamli marketingning asosiy atamalari, kontseptsiya va nazariyalarini bilish va tushunishni o'rgatish, raqamli marketingning texnologiyalari va strategiyalarini bilishi va ularni amaliy bozor faoliyatiga qo'llay olishi, raqamli marketing faoliyatini samaradorligini tahlil qilishni o'rgatish, raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqishi va ularni foydalana olishi, virtual bozorda marketing tadqiqotlarini olib borishi va ular asosida strategik maqsadlar belgilay olishini o'rgatish imkoniyatlarini beradi.</p> <p>II. Asosiy nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari):</p> <p>II.I. Fan tarkibiga quyidagi mavzular kiradi</p> <p>Mavzu 1. Raqamli marketing faniga kirish</p> <p>“Raqamli marketing” fanining predmeti va mazmuni, raqamli marketingning korxonada marketing faoliyatidagi o'ri, raqamli marketing tizimi, jahon iqtisodiyotida raqamli biznesni shakllantirishning asosiy yo'nalishlari, O'zbekistonda raqamli biznesni rivojlanishining asosiy yo'nalishlari.</p> <p>Mavzu 2. Raqamli marketing texnologiyalari</p> <p>Internet va global internet tarmoqlarining rivojlanishi va evolyutsiyasi, raqamli marketing texnologiyalari turlari, axborotlarni boshqarish tizimlari,</p>				

marketingda interaktiv va raqamli marketing texnologiyalaridan foydalanish, xalqaro kampaniyalarning interaktiv va raqamli marketing texnologiyalaridan foydalanish tajribalari.

Mavzu 3. Raqamli marketingga yangi talablar va davlat interaktiv xizmatlari

Innovatsion iqtisodiyotni shakllantirishda raqamli marketing, raqamli marketing tizimini ishlab chiqish kontsepsiyasi, davlat interaktiv xizmatlarining rivojlanishi, O'zbekistonda elektron hukumat va tijoratning shakllanishi, raqamli marketingni shakllantirishda O'zbekiston Respublikasida «Elektron hukumat» tizimining o'imi.

Mavzu 4. Raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqish

Raqamli marketingning rivojlanishi va strategiyalari, raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqish jarayoni, maqsad bozoriga erishish uchun eng yaxshi marketing kanallarini tanlash, raqamli marketing strategiyasi va tuzilmasini ishlab chiqish.

Mavzu 5. Mobil marketing

Mobil marketing tushunchasi, mohiyati, axamiyati va o'ziga xos xususiyatlari, mobil marketing usullari, SMS marketing mobil ilova dasturlar, QR-kodlashtirish tizimi, Video va mobil dasturlar, Mobil elektron pochta boshqaruvi, Mobil marketingda kontentni boshqarish tizimi.

Mavzu 6. Elektron pochta (E-mail) marketingi

Elektron pochta tizimi va protokollari, Elektron manzil tavsifi va uning imkoniyatlari, E-mail marketing turlari va marketing usullari, Spam tizimi, E-mail marketing strategiyalari va elektron xat tayyorlash texnologiyasi.

Mavzu 7. Elektron tijorat tizimi

Elektron tijorat tizimi va lining xususiyatlari, Elektron tijoratning qonunchilik tizimi. Elektron tijoratni boshqarilishini tashkil etish, Elektron tijoratni rivojlantirish yo'llari.

Mavzu 8. Korxonada VEB- saytni rejalashtirish, tashkil etish va boshqarish

VEB-saytni maqsad va vazifalarini belgilash, sayd yaratish bosqichlari, Veb-saytda mijozlar bilan munosabatlar. Saytda korxonada imidjini shakllantirish yo'llari, Saytda reklama vositalaridan foydalanish, Saytda marketing axborotlarini joylashtirish tamoyillari, Veb taxlil va uni amalga oshirish bosqichlari.

Mavzu 9. Raqamli marketingda reklama

Reklama vositalarini tanlash, Internet reklamaning asosiy muammolari, Raqamli reklama turlari, Google va Yandeks qidiruv tizimlari va reklamalardan ulardan samarali foydalanish, Internet reklama samaradorligini baxolash.

Mavzu 10. Raqamli marketingingda ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish imkoniyatlari

Ijtimoiy tarmoqlar xaqida tushuncha, Ijtimoiy tarmoqlarning o'ziga xosligi, Ijtimoiy tarmoqlar marketing strategiyalari, Ijtimoiy tarmoqlarda iste'molchilar bilan samarali kommunikatsiya, Ijtimoiy tarmoqlarda iste'molchilar xulq-atvori, Ijtimoiy tarmoqlar marketingi samaradorligini baholash.

Mavzu 11. Raqamli marketing texnologiyalaridan foydalanish samaradorligi

Raqamli kanallar uchun samaradorlikni boshqarish, Raqamli marketing samaradorligi oshirish uchun chora- tadbirlar ishlab chiqish, Onlayn faoliyatni boshqarishda zarur bo'lgan tadbirlarni aniqlashni, Interaktiv va raqamli marketing byudjetiga ta'sir etuvchi omillar, Raqamli marketing byudjetini rejalashtirish usullari.

Mavzu 12. Onlayn chakana savdo

Xaridor va virtual do'kon o'rtasidagi o'zaro aloqalar sxemasi. Onlayn xarid qilish dasturiy ta'minotining asosiy funktsiyalari. Mijozlarga hizmat. Buyurtmani qayta ishlash. Marketing ma'lumotlarini yig'ish Tovarlar uchun to'lov Tovarlarini etkazib berish. Onlayn do'konni amalga oshirish variantini tanlash. Internet vositachilari. Internet-axborot vositachilari. Onlayn savdo maydonchalari. Elektron brokerlar.

Mavzu 13. Internetda aloqa siyosatini tashkil etish

Internetda marketing kommunikatsiyalari ishlash tamoyillari va ulardan maksimal darajada foydalanish uchun foydalanish. Kompaniyaning veb-sayti va uning Internetdagi umumiy aloqa dasturidagi o'rni. Samarali veb-saytni yaratishning asosiy bosqichlari. Maqsadli auditoriyani jalb qilish uchun Internetda veb-saytni targ'ib qilish usullari. Saytga tashrif buyuruvchilarni saqlash usullari.

Mavzu 14. Veb-sayt Internetdagi aloqa asoslari sifatida

Veb-sayt yaratish bosqichlari. Biznes modellari. Mavjud biznesni qo'llab-quvvatlash modellari. Biznesni yaratishning yangi modellari.

Moliyalashtirish. Loyiha ijrochilari. Internet-provayderni tanlash. Veb-server manzilini tanlash. Domen nomini tanlash. Qidiruv tizimlarida serverni ro'yxatdan o'tkazish. Pulli reklamalarni maqsadli auditoriyaga ega bo'lgan serverlarga joylashtirish. Veb-saytga tashrif buyuruvchilarni saqlash usullari.

Mavzu 15. Internetda reklama, sotishni rag'batlantirish va jamoatchilik bilan aloqalar

Internet-reklama. Internetdagi reklama vositalari va ulardan foydalanish usullari (usullari). Onlayn savdo-sotiqni rivojlantirish usullari. Internetda jamoatchilik bilan aloqalarni tashkil etishning asosiy usullari va ularning xususiyatlari. Internet-brendlash, uning an'anaviy brendlashdan farqi. Reklama turlari. Internetning asosiy reklama echimlari. Banner reklama. Reklama saytlari uchun tanlov mezonlari. Pochta ro'yxatlaridan foydalangan holda reklama. Telekonferentsiyalardan foydalanish. Hamkorlik dasturlari. Sotishni rag'batlantirish bo'yicha faoliyat turlari.

III. Amaliy mashg'ulotlar bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar

Amaliyot va seminarlar uchun tavsiya etilgan mavzular:

1. Mavzu. Raqamli marketing faniga kirish
2. Mavzu. Raqamli marketing texnologiyalari
3. Mavzu. Raqamli marketinga yangi talablar va davlat interaktiv xizmatlari
4. Mavzu. Raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqish
5. Mavzu. Mobil marketing
6. Mavzu. Elektron pochta (E-mail) marketingi
7. Mavzu. Elektron tijorat tizimi
8. Mavzu. Korxonada VEB- saytni rejalashtirish, tashkil etish va boshqarish.
9. Mavzu. Raqamli marketingda reklama
10. Mavzu. Raqamli marketingda ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish imkoniyatlari
11. Mavzu. Raqamli marketing texnologiyalaridan foydalanish samaradorligi
12. Mavzu. Onlayn chakana savdo
13. Mavzu. Internetda aloqa siyosatini tashkil etish
14. Mavzu. Veb-sayt Internetdagi aloqa asoslari sifatida
15. Mavzu. Internetda reklama, sotishni rag'batlantirish va jamoatchilik bilan aloqalar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada bir akademik guruhga bir o'qituvchi tomonidan o'tkazishi zarur. Mashg'ulotlar faol va interaktiv usullar yordamida o'tilishi, mos ravishda munosib pedagogik va axborot texnologiyalar qo'llanilinishi maqsadga muvofiq.

	<p>IV. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar Mustaqil ta'lim uchun tavsiya etiladigan mavzular:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mavzu. Raqamli marketing faniga kirish 2. Mavzu. Raqamli marketing texnologiyalari 3. Mavzu. Raqamli marketingga yangi talablar va davlat interaktiv xizmatlari 4. Mavzu. Raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqish 5. Mavzu. Mobil marketing 6. Mavzu. Elektron pochta (E-mail) marketingi 7. Mavzu. Elektron tijorat tizimi 8. Mavzu. Korxonada VEB- saytni rejalashtirish, tashkil etish va boshqarish. 9. Mavzu. Raqamli marketingda reklama 10. Mavzu. Raqamli marketingda ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish imkoniyatlari 11. Mavzu. Raqamli marketing texnologiyalaridan foydalanish samaradorligi 12. Mavzu. Onlayn chakana savdo 13. Mavzu. Internetda aloqa siyosatini tashkil etish 14. Mavzu. Veb-sayt Internetdagi aloqa asoslari sifatida 15. Mavzu. Internetda reklama, sotishni rag'batlantirish va jamoatchilik bilan aloqalar <p>Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan mustaqil ishlar tayyorlash va uni taqdimot qilish tavsiya etiladi.</p>
3.	<p>V. Ta'lim natijalari/Kasbiy kompetensiyalari Magistr bilishi kerak: Fan bo'yicha magistrning bilim, ko'nikma va malakalariga quyidagi talablar qo'yiladi, Talaba:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Raqamli marketing bilim asoslari, bozor iqtisodiyoti sub'ektlari, raqamli marketing kategoriyalari haqida tasavvur va bilimga ega bo'lishi; • talaba raqamli marketing jarayonlarni tahlil qilish usullarini qo'llash, iqtisodiy muammolar bo'yicha yechimlar qabul qilish ko'nikmalariga ega bo'lishi; • raqamli marketing asoslarini, iqtisodiy qonunlar, tushunchalar, kategoriyalarni, marketing jarayonlarning xususiyatlarini bilishi va ulardan foydalana olishi malakasiga ega bo'lishi kerak.
4.	<p>VI. Ta'lim texnologiyalari va metodlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ma'ruzalar; • interfoal keys-stadilar; • kichik guruhlarda ishlash; • taqdimotlar qilish; • jamoa bo'lib ishlash; • video materiyallar tayyorlash; <p>individual ishlash.</p>

5.	<p>VII. Kreditlarni olish uchun talablar:</p> <p>Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarni to'la o'zlashtirish, tahlil natijalarini to'g'ri aks ettira olish, o'rganilayotgan mavzular haqida mustaqil mushohada yuritish va joriy, oraliq nazorat shakllarida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo'yicha yozma ishni topshirish.</p>
6.	<p style="text-align: center;">Asosiy adabiyotlar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hakimov Z.A. Sharifhodjaev U.U. Interaktiv va raqamli marketing. O'quv qollanma. -T.: "Iqtisodiyot", 2019 - 170 b. (Ushbu kitob universitet ARMda Elektron va bosma nashrlari mavjud). 2. Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan. Marketing 5.0: Technology for Humanity. (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud). 3. Marketing Strategy in the Digital Age. Applying Kotler's Strategies to Digital Marketing. 2020. (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud). 4. Chaffey D., Ellis-Chadwick F. Digital marketing: strategy, implementation & practice. - Pearson uk, 2019. (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud). <p style="text-align: center;">Qo'shimcha adabiyotlar</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. 1. McStay A. J. Digital advertising. - Macmillan International Higher Education, 2016.; (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud). 6. eMarketing. The essential guide to marketing in a digital world. 6th Edition. Rob Stokes, Quirk eMarketing. Last Update: 2018. ISBN 13: 9780620565158/ Publisher: Red & Yellow; (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud) 7. Abdulhalilova L.T. Internet marketing. O'quv qollanma. -T.: "Iqtisodiyot", 2019 - 310 b.; (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud) 8. Rowles, D. (2017). Mobile marketing: how mobile technology is revolutionizing marketing, communications, and advertising. Kogan Page Publishers. 9. Pousttchi, K., & Wiedemann, D. G. (Eds.). (2009). Handbook of research on mobile marketing management. IGI Global. (Ushbu kitob universitet ARMda PDF variantda mavjud) <p style="text-align: center;">Internet saytlari</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. www.gov.uz - O'zbekiston Respublikasi hukumati portali. 11. www.lex.uz - O'zbekiston Respublikasi Konun xujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi. 12. www.mineconomu.uz - O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi sayti. 13. www.cer.uz - Iqtisodiy tadqiqotlar markazi sayti. 14. www.stat.uz - O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika ko'mitasi sayti. 15. www.exponenta.ru - Iqtisodiy-matematik modellashtirish bo'yicha Rossiya Federatsiyasi sayti.

	16. www.cemi.rssi.ru - "Ekonomika i matematicheskiye metodi jurnali sayti. 17. www.cbu.uz - O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining rasmiy veb-sayti. 18. www.nber.com - AQShning ikgisodiy tadqiqotlar Milliy Byurosi veb- sayti.
7.	Fanning o'quv dasturi Toshkent to'qimachilik va yengil sanoat institut Kengashining 2025 yil "27" 08 dagi 1-sonli bayonnomasi bilan ma'qullangan.
8.	Fan/modul uchun mas'ul: Muminova N.M. - TTYeSI "Buxgalteriya hisobi va marketing" kafedrası professori, DSc. N.Z.Axmedova - TTYeSI "Buxgalteriya hisobi va marketing" kafedrası assistenti
9.	Taqrizchilar: Abdusalilova L.T.-TDIU "Marketing" kafedrası professori, i.f.n. Isayev R.A.-TTYeSI "Iqtisodiyot va menejment" kafedrası professori, DSc.

Mazkur o'quv dasturi dunyoning e'tirof etilgan xalqaro QS va THE reytinglarida nufuzli TOP-300 talikka kirgan quyidagi oliy ta'lim tashkilotlarining ta'lim dasturlari asosida ishlab chiqilgan.

No	OTM nomi	QS	THE	Havolalar	Sillabusdagi mavzu nomi	Chet el universiteti Sillabuslaridagi mavzular
1	University of Southampton	81	-	https://www.southampton.ac.uk/courses/modules/mang2070#syllabus	1-mavzu. Raqamli marketing faniga kirish 4.Mavzu. Raqamli marketing strategiyalarini ishlab chiqish	Introduction to Digital Marketing studies How to structure the Digital Marketing Strategy

