

BIZNES REJA TUZISH TARTIBI VA QOIDALARI

O'zbekiston tuman 1-son kasb-hunar maktabi
Maxsus fan o'qituvchi
Maxamadjonova Zarifaxon Usmonaliyevna

Annotasiya: *Biznes reja tuzish tartibi va qoidalari haqida ma'lumotlar berilgan.*

Kalit so'zlar: *biznes reja, identifikatsiya, biznes reja tuzish qoidalari, sotuvchi nazoratchi.*

2024-yil O'zbekistonda "Yoshlar va biznesni qo'llab-quvvatlash yili" deb nom berilishi xam Tadbirkorlik bo'lgan imkoniyatlarni yanada ochib beradi. Avvalo yoshlar soha bo'yicha tadbirkorlik qilish uchun dastlab ish jarayonini boshqarishda birmuncha ish tajribasi bo'lishi lozim. Buning uchun tadbirkorlik faoliyatini boshlash uchun qilnadigan ishni biznes rejasini tuzish lozim.

Biznes reja - bu hujjat yaratuvchisi va investorlar uchun tushunarli bo'lgan qo'llanma bo'lib, u biznes mexanizmlari asosiy g'oyani moddiy dunyoda amalga oshirishga yordam beradi va kuchga ega bo'lgan bilimlarga yordam beradi.

Biznes reja tuzishda birinchi qadam maqsadlarni belgilash va ularga erishish yo'li haqida o'ylashdir. Maqsadlar qo'lda o'rnatilgan bo'lishi, o'zaro bog'lanishlari va har bir maqsadning qanday natijaga olib kelishi kerakligini belgilash juda muhimdir.

Biznes reja tuzishda qo'llab-quvvatlash, ishchi guruhlar yaratish va ular bilan birgalikda ishlash muhimdir. Har bir shaxsning vazifalari, mas'uliyatlari va murojaatlari to'g'risidagi to'g'ri tushunchalar va aniq bo'lgan kommunikatsiya tizimi biznes rejaning samarali boshqarilishi uchun zarurdir.

Biznes reja tuzishda ma'lumotlar va fayllar juda muhimdir. Bu ma'lumotlarni yaxshi saqlash, ularga etkazib berish, ularga murojaat qilish va ular bilan birgalikda ishlash biznes rejaning samarali boshqarilishi uchun zarurdir.

Biznes reja tuzishning samarali boshqarilishi uchun monitoring va baholash muhimdir. Rejani amalga oshirish jarayonini kuzatish, natijalarni baholash va kerakli o'zgartirishlarni kiritish biznes rejaning muvaffaqiyati uchun zarurdir.

Biznes rejani tuzishda avtomatlashtirish imkoniyatlari juda muhimdir. Avtomatik ta'minotlar, jarayonlarni avtomatlashtirish, ma'lumotlarni avtomatik tarzda tahlil qilish va boshqa avtomatlashtirish vositalari biznes rejani samaraliroq boshqarishga yordam beradi.

Biznes rejasi boshlanishidan oldin, maqsad va strategiyani belgilashingiz kerak. Maqsadlar, nima uchun biznesni olib borayotganingizni ko'rsatadi, strategiya esa maqsadlarga erishishning usullarini ifodalaydi.

Biznes rejasi tuzishdan oldin, sohalarni tahlil qilish va tadqiqot olib borish juda muhimdir. Bozorni o'rganganingiz, mavjud rivojlanish yo'nalishlarini va muammo va imkoniyatlarni tushuntirish uchun bujaratilgan tahlil va tadqiqotlardan foydalanishingiz kerak.

Biznes rejasi tashkiliy strukturani belgilashni o'z ichiga oladi. Bu, tashkilotning qaysi bo'limlardan tashkil topganligini, har bir bo'limning vazifalarini va mas'uliyatlarini ko'rsatadi.

Biznes rejasi tuzishda bozor tushunchasini tushunish va o'rganish juda muhimdir. Bozorning o'lchami, iste'molchilar, raqobatdoshlar va xaridorlarni tushunish, xaridor talablariga javob berish va bozor segmentlarini aniqlashni o'z ichiga oladi.

Biznes rejasi tuzishda sotuv uchun taklif etiladigan mahsulot yoki xizmatlar to'g'risida qaror qilishingiz kerak. Mahsulot yoki xizmatlar tavsifi, qanday yo'lda taklif etiladiganligi, narxi va sotuv strategiyasi kabi tafsilotlar ko'rsatilishi kerak.

Biznes rejasi tuzishda moliyaviy rejalashtirishning ham muhim ahamiyati mavjud. Bu, sarflar, daromadlar, investitsiyalar va to'lovlar kabi muhim moliyaviy ko'rsatkichlarni o'z ichiga oladi.

Biznes rejasi tuzishda muhtoj bo'lgan risklarni aniqlash va ularga qarshi muhofaza strategiyalarini belgilash juda muhimdir. Moliyaviy, iqtisodiy, sifat, ravnaq va boshqa risklarni identifikatsiya qilish va ularni boshqarish tizimini belgilash lozim.

Biznes rejasi tuzishda marketing va sotuv strategiyasini belgilash ham juda muhimdir. Bu, mahsulotni doimiy ravishda xaridorga taqdim etish, reklama va marketing kampaniyalari, narxlarni belgilash, xaridorlarga xizmat ko'rsatish va bozorlash tizimini belgilashni o'z ichiga oladi.

Biznes rejasi tuzishdan so'ng, amalga oshirish jarayonida amalga oshirishni kuzatish va baholash uchun monitoring va baholash tizimini belgilash kerak. Bu, maqsadlarni bajarish, sotuvlarni oshirish, xaridorga qiziquvchanlikni kamaytirish va biznes rejasi ichidagi boshqa harakatlarni baholashni o'z ichiga oladi.

Biznes rejasi tuzishning boshqa ko'rsatkichlari ham mavjud bo'lishi mumkin, masalan, kadrlar bilan ishlash, operatsion jarayonlarni tashkil etish, IT infrastrukturini o'rnatish, yuridik masalalar va litsenziyalarni hal qilish, axborot xavfsizligini ta'minlash va boshqalar. Har bir biznes rejasi o'ziga xos bo'lishi mumkin va sizning sohalaringsizga va biznes turi va hajmi bo'yicha kofeysentlarga asoslanishi mumkin. Biznes rejasi tuzish jarayonida mutaxassislar, konsultantlar va professional yordam olishdan foydalanish ham muhimdir, shuningdek, biznes rejasini yanada rivojlantirish uchun o'z vaqtida yangilanishi va o'zgartirishi kerak.

Bu qoidalarni biznes rejaning tuzilishi, boshqarilishi va o'zgarishi jarayonida hisobga olish tavsiya etiladi. Bu qoidalarga amal qilib, biznes rejani samaraliroq boshqarishingiz va muvaffaqiyatga yetishingiz mumkin.

Sotuvchi nazoratchi kursiga biznes rejasini tuzishning tartibi.

Biznes rejasini tuzishdan oldin, bozor tahlili olib borish juda muhimdir. Sotuvchi nazoratchi kursiga qatnashishdan oldin, biznes reja tuzishning asosiy tamoyillarini va qadriyatlarini o'rganing. Bu, sotuvchi nazoratchi kursida o'qitiladigan materiallarni yaxshi tushunishga yordam beradi. Biznes rejani tuzishning qanday jarayonlardan o'tkazilishi kerakligini tushunish juda muhimdir. Bu jarayonlarga maqsadlar belgilash, ishchi guruhlar yaratish, ma'lumotlar va fayllar bilan ishlash, monitoring va baholash kiritish va avtomatlashtirish kabi bosqichlar kiradi. Sotuvchi nazoratchi kursiga qatnashganingizda,

maqsadlarni belgilash juda muhimdir. Bu maqsadlar sotuvchi faoliyatining samarali boshqarilishi uchun ko'rsatilgan natijalarni belgilashga yordam beradi. Sotuvchi nazoratchi kursida monitoring va baholashning ahamiyati ustida turish juda muhimdir. Rejani amalga oshirish jarayonini kuzatish, natijalarni baholash va kerakli o'zgartirishlarni kiritish sotuvchi nazoratchining samarali boshqarilishi uchun zarurdir. Sotuvchi nazoratchi kursida avtomatlashtirishning imkoniyatlari va foydalarini o'rganing. Avtomatik ta'minotlar, ma'lumotlar va fayllarni avtomatik tarzda tahlil qilish, monitoring va baholashni avtomatlashtirish sotuvchi nazoratchining faoliyatini samaraliroq boshqarishga yordam beradi. Bu, bozor tushunchasini tushunish, mahsulot yoki xizmatlar uchun talablarni va raqobatdoshlarini tahlil qilishga yordam beradi. Bozor tahlili, sotuvchi nazoratchining biznesni qanday rivojlantirish va sotuvlarni oshirishga qaratilgan taktikalarini aniqlashga imkon beradi.

Biznes rejasini tuzish jarayonida maqsad va strategiyani belgilash ham juda muhimdir. Maqsadlar, biznes rejasi orqali nima erishishni istayotganingizni ko'rsatadi, strategiya esa maqsadlarga erishishning usullarini ifodalaydi. Sotuvchi nazoratchi, maqsad va strategiya orqali sotuv faoliyatini tashkil etishga yordam beradi.

Biznes rejasini tuzishda sotuv uchun taklif etiladigan mahsulot yoki xizmatni belgilash kerak. Bu, mahsulot yoki xizmatning tavsifi, uning foydalanishga qanday qulayliklar ko'rsatishi, narxi, sifati va qo'llanilishi kabi tafsilotlarni o'z ichiga oladi. Sotuvchi nazoratchi, mahsulot yoki xizmatni tanlash va sotishning eng yaxshi usullarini aniqlashga yordam beradi.

Biznes rejasini tuzishda xaridor segmentlarini aniqlash ham muhimdir. Bu, potentsial xaridorga qarab, ularning talablari, xaridor profilini va ularning ko'rsatadigan xaridor harakatlarini tushunishga yordam beradi. Sotuvchi nazoratchi, har bir xaridor segmentiga qanday qulayliklar ko'rsatishni va ularga qanday marketing taktikalarini qo'llashni belgilashga yordam beradi.

Biznes rejasini tuzish jarayonida marketing va reklama strategiyasini belgilash ham muhimdir. Bu, sotuv faoliyatini keng qamrovli xaridorga taqdim etish, reklama kampaniyalari, onlayn marketing, xaridorlarga xizmat ko'rsatish va bozorlash tizimini belgilashni o'z ichiga oladi. Sotuvchi nazoratchi, marketing va reklama strategiyasini belgilashda o'rtacha marketing to'lovlari, reklama kanallari, marketing kampaniyalarining samaradorligini o'rganishga yordam beradi.

Biznes rejasini tuzishda sotuv jarayonlarini belgilash ham juda muhimdir. Bu, sotuv jarayonining boshqa bo'limlari bilan hamkorlik qilish, mijozning talablariga mos kelish, mijoz bilan aloqada bo'lish, sotuvlar maydoniga keltirish va mijozlarga xizmat ko'rsatishni o'z ichiga oladi. Sotuvchi nazoratchi, sotuv jarayonlarini optimallashtirish va sotuvlarni oshirish uchun qanday qulayliklarni qo'llashni belgilashga yordam beradi.

Biznes rejasini tuzishdan so'ng, amalga oshirish jarayonida amalga oshirishni kuzatish va baholash uchun monitoring va baholash tizimini belgilash kerak. Bu, sotuvchi nazoratchining sotuv natijalarini, sotuvchi faoliyatini va sotuv jarayonlarini baholashga yordam beradi. Baholash natijalariga asoslangan holda, sotuvchi nazoratchi sotuv strategiyasini va taktikalarini o'zgartirish va takomillashtirishga imkon beradi.

Sotuvchi nazoratchi kursiga qatnashganingizda, biznes rejani tuzishni samaraliroq boshqarishda muvaffaqiyatga yetishingiz uchun yuqoridagi qoidalarga amal qilib, o'rganing va ularni amalga oshiring. Bu tartib sotuvchi nazoratchining biznes rejani samaraliroq boshqarishi uchun juda muhimdir.

Sotuvchi nazoratchi kursida biznes rejasini tuzish tartibi, yuqoridagi qoidalar asosida o'rganib boriladi va amaliyotga tatbiq qilinadi. Ushbu tartibni o'rganish va amalga oshirish jarayonida, sotuvchi nazoratchi biznes faoliyatini nazorat qilish, sotuvlarni oshirish va mijozlarga yaxshi xizmat ko'rsatishga yordam beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Yusupov M.A., Yergashxodjayeva Sh.J. Tadbirkorlik asoslari. – T.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi, 2005
2. Zaynutdinov Sh.N., Nurimbetov R.I. Personalni boshqarish. O'quv qo'llanma. – Toshkent. Yangiyul poligraf service, 2007
3. Hamidullo o'g'li, T. H. (2023). RAQAMLI TEXNOLOGIYALARI DAVRIDA CHATGPT VA HOZIRGI KUNDAGI O'RNI. Scientific Impulse, 2(16), 320-325.
4. Горовик, А. А., & Турсунов, Х. Х. У. (2020). Применение средств визуальной разработки программ для обучения детей программированию на примере Scratch. Universum: технические науки, (8-1 (77)), 27-29.
5. Tursunov, H. H., & Hoshimov, U. S. (2022). TA'LIM TIZIMIDA KO'ZI OJIZ O'QUVCHILARNI INFORMATIKA VA AXBOROT TEXNOLOGIYALARI FANIDA O'QITISH TEXNOLOGIYALAR. Новости образования: исследование в XXI веке, 1(5), 990-993.
6. Hamidullo o'g'li, T. H. (2022). HOZIRGI KUNNING DOLZARB IMKONIYATLARI. JAWS VA NVDA DASTURLARI. Scientific Impulse, 1(2), 535-537.
7. <https://www.google.com/intl/ru/slides/about/>
8. Hamidullo o'g'li, T. H., & Kamolovich, B. E. (2023). IMKONIYATI CHEKLANGAN O'QUVCHILAR BILAN ISHLASH TAJRIBASI. Scientific Impulse, 1(7), 648-653.
9. Hamidullo o'g'li, T. H. (2023). SHAXSIY KOMPYUTER BILAN O'ZARO ALOQADA BO'LGAN IMKONIYATI CHEKLANGAN SHAXSLARNING ISH JOYI VA O'RNI. Scientific Impulse, 1(11), 394-398.
10. Zokirov, S. I, Sobirov, M. N., Tursunov, H. K., & Sobirov, M. M. (2019). Development of a hybrid model of a thermophotogenerator and an empirical analysis of the dependence of the efficiency of a photocell on temperature. Journal of Tashkent Institute of Railway Engineers, 15(3), 49-57.
11. Xolboboyevich, X. J. (2023). TYPES AND PROPERTIES OF WOOD USED IN CARPENTRY. International Multidisciplinary Journal for Research & Development, 10(12).
12. Xolboboyevich, X. J. (2023). "TEXNOLOGIK TA'LIM PRAKTIKUMI" DARSLARIDA TALABALARNING KREATIVLIK SIFATLARINI RIVOJLANTIRISH MAZMUNI. Наука и технологии, 1(2).

13. Xolboboyevich, X. J. (2023). O'QUVCHILARNI DARSDAN TASHQARI VAQTLARIDA KASB HUNARGA YO'NALTIRISH. *Innovations in Technology and Science Education*, 2(7), 1019-1025.

14. Hayitov, J. (2023). TALABALARDA KREATIVLIK SIFATLARINING RIVOJLANGANLIK DARAJASINI TASHXISLOVCHI METODLAR. *Евразийский журнал социальных наук, философии и культуры*, 3(1 Part 2), 147-153.

15. Hayitov, J. (2022). TALABALARDA KREATIVLIK SIFATLARINI RIVOJLANTIRISHGA OID XORIJ TAJRIBASI. *Евразийский журнал академических исследований*, 2(13), 1463-1470.

16. Xolboboyevich, X. J. (2022). Using Innovation and Technology to Accelerate Progress in Education. *American Journal of Social and Humanitarian Research*, 3(10), 113-116.

17. Hayitov, J. (2022). TEXNOLOGIYA FANI O'QITUVCHILARIDA KREATIVLIKNI RIVOJLANTIRISHNING BA'ZI JIHATLARI. *Физико-технологического образование*, (3).

18. Hayitov, J. (2022). BO'LAJAK TEXNOLOGIYA FANI O'QITUVCHILARINI KREATIVLIGINI SHAKLLANTIRISH TEXNALOGIYASI. *Физико-технологического образование*, (3).

19. Xolboboyevich, H. J. (2022). Future Technology Creativity of Teachers Some Aspects of Development. *Eurasian Journal of Engineering and Technology*, 4, 55-58.

20. KHOLBOBOYEVICH, H. J. (2022, February). SCIENTIFIC AND THEORETICAL FUNDAMENTALS OF DEVELOPING THE CREATIVE QUALITIES OF TEACHERS OF FUTURE TECHNOLOGY. In *Next Scientists Conferences* (pp. 71-75).

29. Hamidullo o'g'li, T. H. (2023). TA'LIM TIZIMIGA MICROSOFT OFFICE 2003 VA 2020 DASTURLARINI QO'LLANILISHI VA IMKONIYATLARI. *Scientific Impulse*, 2(13), 353-357.

30. Kamolovich, B. E., & Hamidullo o'g'li, T. H. (2023). SOHADA MICROSOFT OFFICE WORD 2003 VA 2021 DASTURLARI QO'LLANILISHI VA AFZALLIKLARI. *Scientific Impulse*, 1(11), 376-382.

31. Хўжаназаров, Ў. Э., Рўзимова, Х. К., Есимбетов, Р. М., Алламурастов, Б. Д., Бобокелдиева, Л. А., Наралиева, Н. М., & Халкузиева, М. А. (2022). Қашқадарё ҳавзасининг тоғолди яйловлари мониторинги ва экологик оптималлаштириш. *Образование*, 8(9), 10.

32. Хужаназаров, У. Э., Рўзимова, Х. К., Есимбетов, Р. М., Алламурастов, Б. Д., Бобокелдиева, Л. А., Наралиева, Н. М., & Халкузиева, М. А. (2022). ашқадарё ҳдвзасининг тоғолди яйловлари мониторинги ва экологик оптималлаштириш. *Образование*, 8(9), 10.

33. Есимбетов, Р., & Матрасулов, Г. (2022). РЕПРОДУКТИВНАЯ ДИНАМИКА БОЛЬШОЙ ПЕСЧАНКИ (RHOMBOMYS OPIMUS L.) В НУКУССКИХ ПЕСКАХ ПУСТЫНИ КЫЗЫЛКУМ. In *НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ* (pp. 14-16).

34. Yesimbetov, R. M., Asenov, G. A., Allamuratov, B. D., & Matrasulov, G. J. (2020). Long-term Dynamics of the Midday Gerbil (*Meriones meridianus* Pall) Population in the Portion of the Kyzylkum Desert in the Nukus Area. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 9(3), 6213-6216.

35. Есимбетов, Р. М., & Асенов, Г. КАТТА ҚУМ СИЧҚОНИ (XENOPSYLLA NIRTIPES) БУРГАСИНИНГ МОНИТОРИНГ КУЗАТИШ ФЕНОЛОГИЯСИ. МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА ФАКУЛЬТЕТ БИОЛОГИИ, 31.

36. Есимбетов, Р. М., & Асенов, Г. ҚИЗИЛҚУМНИНГ НУКУС ҚУМИ ХУДУДИДА ТУШКИ ҚУМСИЧҚОНИ (*MERIONES MERIDIANUS*) НИНГ ТАРҚАЛИШИ ВА СОН ДИНАМИКАСИ. МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА ФАКУЛЬТЕТ БИОЛОГИИ, 29.