

# Xalqaro marketing



Tovarlarni xalqaro bozorga yo'naltirish

# Xalqaro marketingda taqsimlash kanallarini zaruriyati

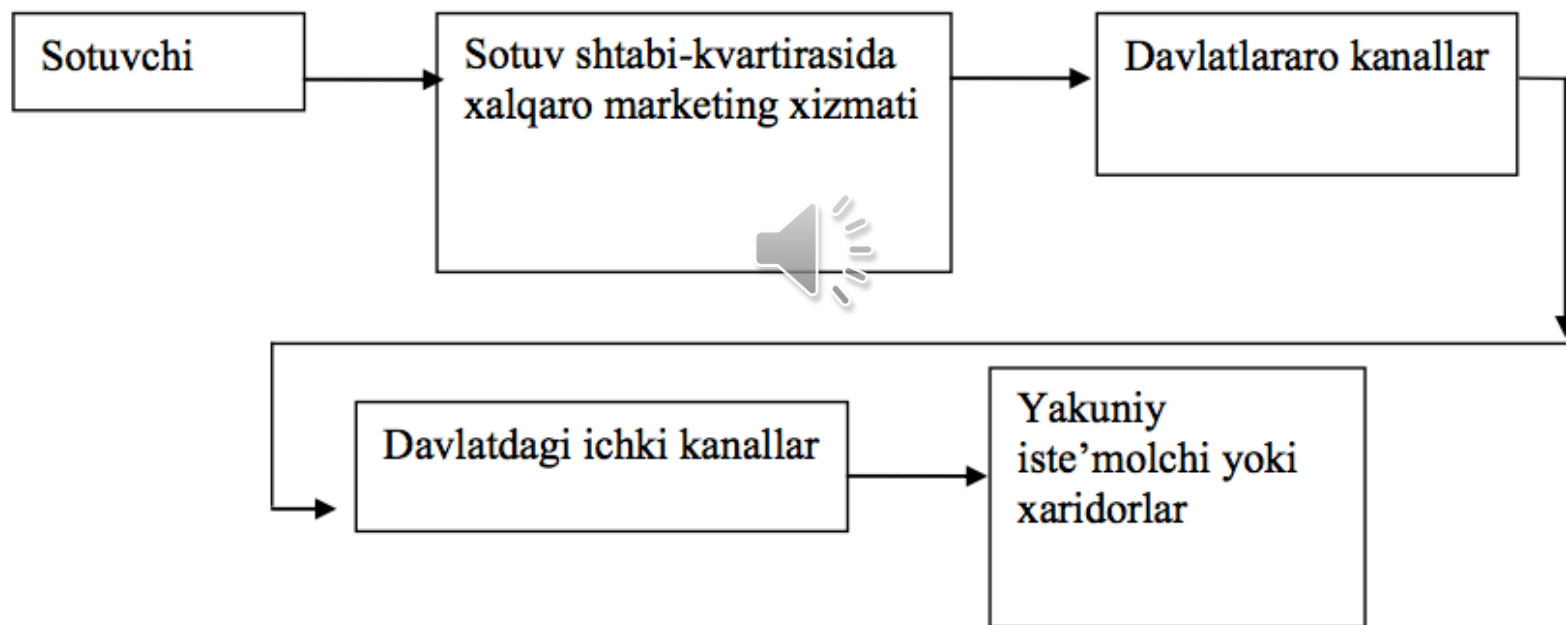
- tovarlarni o'z mamlakatidagi tovarni sotib olgandan so'ng uni chet ellik iste'molchilarga qayta sotuvchi vositachilarga sotish (bilvosita eksport);
- tovarlarni chet eldagi vositachi yoki yakuniy iste'molchi bo'lishi mumkin bo'lgan iste'molchilarga sotish (bevosita eksport);
- tovarlarni integrasiya va qo'shma faoliyat asosida yoki mustaqil ravishda chet elda ishlab chiqarish va sotish.

# Taqsimot kanallarining muhim funksiyalari

- marketing tadqiqotlarini o'tkazadi;
- ayirboshlashni uchun zarur bo'lgan axborot to'plashni amalga oshiradi;
- mahsulotni xarid qilish va sotish shartlarini belgilab beradi;
- sotuvni rag'batlantiradi;
- doimiy xaridorlar bilan aloqa o'rnatadi va qo'llab-quvvatlaydi;
- narxlarni muvofiqlashtiradi



## Taqsimlash kanallarni strukturasi va funksiyalari



# Taqsimot kanalni a'zolari bir qator juda muhim vazifalarni bajaradi

- Tadqiqot ishi
- O'tkazuvni rag'batlantirish
- Aloqalar o'rnatish
- Tovarni moslashtirish
- Muzokaralar o'tkazish
- Tovar harakatlanishini tashkil etish
- Moliyalashtirish
- Tavakkalchilikni qabul qilish



## Yuqoridagi funksiyalarning xususiyatlari:

-taqchil resurslarni yutib yuboradi



-agar ularning bir qismini ishlab chiqaruvchi bajaradigan bo'lsa uning xarajatlari o'sadi

-agar o'z funksiyalarini yanada samarali bajarish imkoni yuzaga keladigan bo'lsa, kanal mos ravishda qayta qurilishi mumkin.



# **Xorijiy bozorlarda vositachilarni ishlash shartlari**

# Taqsimlash kanallari turlari

- Nolinchi darajali kanal
- Bitta darajali kanal
- Ikki darajali kanal
- Uch darajali kanal

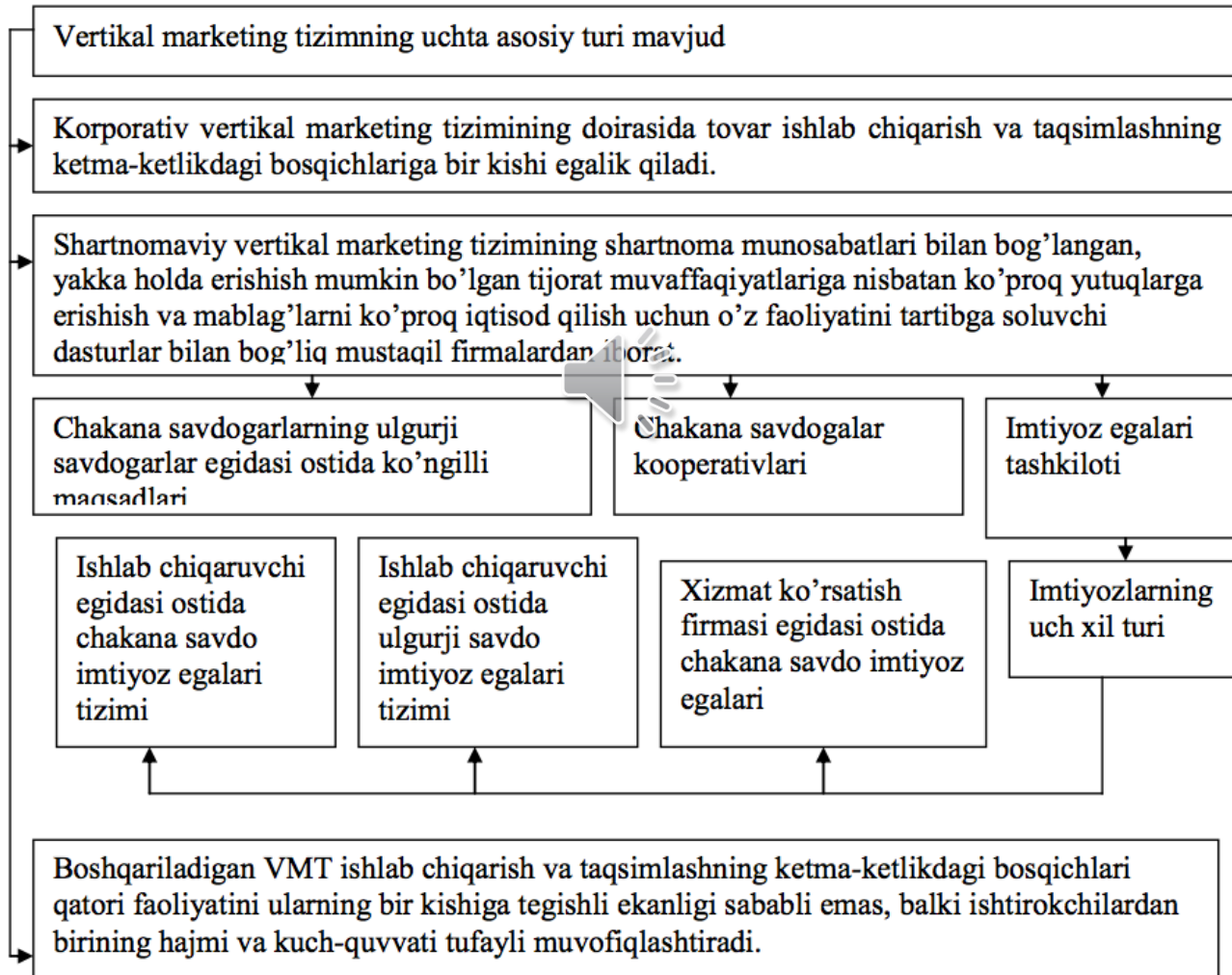


Vertikal  $\Leftrightarrow$  Gorizontal  
marketing tizimlari



Ko'p kanalli marketing  
tizimi

# Vertikal marketing tizimining asosiy turlari



# Shartnomaviy VMT 3 turga bo'linadi

- Chakana savdogarlarning ulgurji savdogarlar egidasi ostida ko'ngilli maqsadlari
- Chakana savdogarlar kooperativlari
- Imtiyoz egalari tashkiloti

# Imtiyozlarning 3 xil turi mavjud

- I/ch egasi nomi ostida chakana savdo tizimi
- I/ch egasi nomi ostida ulgurji savdo tizimi
- Xizmat ko'rsatish egasi nomi ostida chakana savdo imtiyoz egalari



Xalqaro bozorlarda tovarlarni ilgari surish muammolari

Tovar harakatlanishi xarajatlari ko'pincha bir-biri bilan teskari proporsional bog'liq bo'ladi

## Iste'molchilarni quyidagilar qiziqtiradi:

- Tovarni o'z vaqtida etkazib berish;
- Ta'minotchining mijozning barcha shoshilinch ehtiyojlarini qondirishga tayyorligi;
- Tovarni yuklash-tushirish paytida ehtiyotkorlik qilish;
- Ta'minotchining nuqsonli tovarlarni qaytarib olish va tezlik bilan almashtirib berishga tayyorligi;
- Ta'minotchining mijoz uchun tovar-moddiy zahiralarni qo'llab-quvvatlashga tayyorligi.

Tovar harakatlanishini tashkil etishda to'rtta jihat va marketing nuqtai nazaridan ularning ahamiyatiga katta e'tibor qaratish lozim:

- Buyurtmalar bilan ishlash
- Omborlarga joylashtirish
- Tovar moddiy-zahiralari qo'llab quvvatlash
- Transportirovka