

---

**“BANK MARKETING”  
CHAPTER – 4.  
CREATION AND MANAGEMENT OF PARTNER NETWORKS AND  
MARKETING CHANNELS  
XUSAINOV SH. - PhD**

---

**“БАНК МАРКЕТИНГИ” ФАНИ  
4-МАВЗУ  
ҲАМКОРЛАР ТАРМОҚЛАРИ ВА МАРКЕТИНГ КАНАЛЛАРИНИ  
ЯРАТИШ ВА БОШҚАРИШ  
УЙ ВАЗИФАСИ ЖАВОБЛАРИ БИЛАН  
ХУСАИНОВ Ш. -и.ф.н.**

**САВОЛЛАРГА ЖАВОБ БЕРИШИНГИЗ КЕРАК:**

**1. Маркетинг каналларининг аҳамияти нималардан иборат?**

Маркетинг каналлари тизими - бу компания томонидан қўлланиладиган тарқатиш каналлари тўплами. Ушбу тизим бўйича қарорлар менежерлар томонидан қабул қилинадиган энг муҳим қарорлардан биридир.

Маркетинг каналларини танлаш бошқа барча маркетинг ҳаракатларининг асосий йўналишини белгилайди. Компаниянинг нарх сиёсати кўп жиҳатдан унинг оммавий бозор воситачилари билан ишлашига ёки унинг маҳсулотлари фақат бутикларда сотилишига боғлиқ. Дилерларнинг тайёргарлиги ва мотивацияси даражаси ишлаб чиқарувчининг савдо ходимлари ва рекламани ташкил этиш бўйича қарорларига таъсир қилади. Бундан ташқари, фирманинг маркетинг бўйича қарорлари кўпинча бошқа компаниялар олдидаги узоқ муддатли мажбуриятларни, шунингдек, бир қатор сиёсат ва тартибларни ўз ичига олади. Автомобил ишлаб чиқарувчиси мустақил дилерлар билан шартнома имзолаганида, уларни исталган вақтда ўз дилерлик марказлари билан алмаштириш имкониятини йўқотади.

**2. Ҳамкорлик тармоқларида таъминот занжири ўрни қандай?**

Маркетинг каналлари тизими - бу компания томонидан қўлланиладиган тарқатиш каналлари тўплами. Ушбу тизим бўйича қарорлар менежерлар томонидан қабул қилинадиган энг муҳим қарорлардан биридир.

Маркетинг каналларини танлаш бошқа барча маркетинг ҳаракатларининг асосий йўналишини белгилайди. Компаниянинг

нарх сиёсати кўп жиҳатдан унинг оммавий бозор воситачилари билан ишлашига ёки унинг маҳсулотлари фақат бутикларда сотилишига боғлиқ. Дилерларнинг тайёргарлиги ва мотивацияси даражаси ишлаб чиқарувчининг савдо ходимлари ва рекламани ташкил этиш бўйича қарорларига таъсир қилади. Бундан ташқари, фирманинг маркетинг бўйича қарорлари кўпинча бошқа компаниялар олдидаги узоқ муддатли мажбуриятларни, шунингдек, бир қатор сиёсат ва тартибларни ўз ичига олади. Автомобил ишлаб чиқарувчиси мустақил дилерлар билан шартнома имзолаганида, уларни исталган вақтда ўз дилерлик марказлари билан алмаштириш имкониятини йўқотади.

### **3. Маркетинг каналларида тарқатиш канали иштирокчилари вазифалари нималарда кўринади?**

Тарқатиш канали иштирокчиларининг вазифалари

Потенциал ва мавжуд мижозлар, рақобатчилар ва маркетинг муҳитининг бошқа субъектлари ва омиллари ҳақида маълумотлар тўплаш.

Харидларни рағбатлантиришга қаратилган ишончли коммуникацияларни ишлаб чиқиш ва тарқатиш.

Товарга эгалик ҳуқуқини бериш ёки уни тасарруф этишни таъминлаш учун нарх ва бошқа масалалар бўйича келишувга эришиш.

Товар ишлаб чиқариш учун буюртмаларни жойлаштириш.

Маркетинг каналининг турли даражаларида юзага келадиган инвентаризацияни молиялаштириш учун зарур бўлган маблағларни топиш.

Каналнинг ишлаши билан боғлиқ хавфларни ўз зиммасига олиш.

Товарларнинг изчил сақланиши ва жисмоний ҳаракатланишини таъминлаш.

Банклар ва бошқа молия институтлари орқали харидорларнинг пул маблағларини ишлаб чиқарувчининг ҳисоб рақамларига ўтказиш.

### **4. Хизмат кўрсатишнинг компонентлари нималардан иборат?**

Маркетинг каналини яратиш мақсадли харидорларнинг хизмат кўрсатиш даражасига (кўрсатилаётган хизматлар ҳажми ва сифати) талабларини аниқлашдан бошланади. Хизмат кўрсатиш даражаси бешта компонентдан иборат:

Партия ҳажми. Оддий мижоз бир вақтнинг ўзида сотиб олиши мумкин бўлган бир хил маҳсулот миқдори. Автомобилларни сотиб олаётганда, Хертз (автомобил ижараси) катта миқдорда сотиб олишга имкон берувчи каналларни афзал кўради, одатдаги оила эса

фақат битта машинани сотиб олиш ва сотиш мумкин бўлган каналга мурожаат қилади.

Кутиш вақти ва етказиб бериш. Канал харидорлари маҳсулотни олиш учун кутишлари керак бўлган ўртача вақт. Харидорлар тез етказиб беришни афзал кўришади.

Жойлашувнинг қулайлиги. Маркетинг канали харидорга маҳсулотни сотиб олишни қай даражада осонлаштиради?

Товарларнинг хилма-хиллиги. Бу маркетинг каналидаги маҳсулот ассортиментининг кенглигини билдиради. Қабул қилувчилар одатда кенг ассортиментдаги товарларни таклиф қилувчи савдогарлар билан ишлашни афзал кўрадилар (муваффақиятли харид эҳтимолини оширади).

Хизматни қўллаб-қувватлаш. Канал томонидан тақдим этиладиган хизматлар: кредит бериш, товарларни етказиб бериш, ўрнатиш, таъмирлаш. Хизмат кўрсатиш қанчалик катта бўлса, канал томонидан бажариладиган иш ҳажми шунчалик кўп бўлади.

### **Фойдаланиладиган адабиётлар:**

1. Marketing management (Global edition). Kotler P., Keller K.L. 15th ed. — Harlow: Pearson Education Ltd., 2016. — 834 p
2. Marketing management – 13th ed. Kotler Ph. Keller K. Person Education Ltd. 2009. 790 P.
3. Marketing menedjment- Kotler F., Keller K.L. 14-izd. Izd.: Piter, 2014 g. 814s.
4. Банковский маркетинг: Учебно-методический комплекс. Николаева Т. П. - М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009. - 224 с.