

## XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA RAQOBATNING AFZALLIKLARI

*And.M.I 4-bosqich talabasi  
Asilbekov Dilyorbek Dilmurod o'g'li  
Umrzaqova Zamiraxon katta o'qituvchi And.M.I*

**Annotatsiya.** Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklari mavzusida yozilgan maqola quyidagicha bo'lishi mumkin: Bu maqola xizmat ko'rsatish sohasidagi korxonalar uchun raqobatning afzalliklarini o'rganish va tahlil qilishga oid ma'lumotlarni taqdim etadi. Raqobatning afzalliklari korxonalar uchun juda muhimdir, chunki bu afzalliklar korxonaning o'zining xizmatlarini, mahsulotlarini va brendini mijozlar orasida ajratib chiqishiga yordam beradi. Bu maqola korxonalar uchun raqobatning afzalliklarini tushuntirib, ularni qanday foydalanish va rivojlantirish mumkinligini ko'rsatadi. Raqobatning afzalliklari, korxonalar uchun yangi bozorlarga kirish, yangi mahsulotlar va xizmatlar taklif etish, mijozlarni jalb qilish va xizmatlarning sotishini oshirishda katta ahamiyatga ega. Maqola tahlil qilish va tadqiqotlar asosida raqobatning afzalliklarini o'rganishga yordam beradi, shuningdek, korxonalar uchun raqobat strategiyalarini rivojlantirish va raqobatda oldini olishda qanday yo'l harakatlari kerakligini aniqlashga yordam beradi.

Ushbu maqola xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatning afzalliklarini tushuntirish, ularni rivojlantirish va raqobatda oldini olishda qanday yo'l harakatlari kerakligini aniqlashga yordam beradi. Raqobatning afzalliklari korxonalar uchun muhimdir, chunki ular korxonaning muvaffaqiyatini ta'minlashda katta ahamiyatga ega.

**Kalit so'zlar.** Yaxshi xizmat sifati, narx va chegirma, mijozni tanish, innovatsiyalar va yangiliklar, mutaxassislik va rivojlanish

**Asosiy qism.** Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklari quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

1. Mijozlarga qulayliklar: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining asosiy afzaliqi mijozlarga qulayliklar taklif etish imkoniyatiga ega bo'lishi. Bu qulayliklar mijozlar uchun xizmatni osonroq va tezroq olishlari, xizmatlar haqida to'liq ma'lumotga ega bo'lishlari va xizmatni sifatli va samarali ko'rsatishlari orqali ta'minlanadi.

2. Narxlarning qo'shilishi: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining narxlarni qo'shib, mijozlarga arzonroq xizmatlar taklif etish imkoniyati mavjud bo'lishi muhimdir. Bu esa mijozlarning korxonalarni tanlashi va ularning xizmatlaridan foydalanishi uchun muhimdir.

3. Xizmat sifati: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining xizmat sifati yuqori bo'lishi va mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatishga tayyor bo'lishi muhimdir. Sifatli xizmat mijozlar uchun tilakdorlik va ko'ngil ko'rsatadi va ularni korxonalariga qaytishga va ularning doimiy mijozlariga aylanishiga sabab bo'ladi.

4. Innovatsiyalar va yangiliklar: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining innovatsiyalardan foydalanish, yangiliklarni kiritish va texnologiyalardan samarali foydalanishga tayyor bo'lishi muhimdir. Bu esa korxonalarining faoliyatini rivojlantirish, mijozlarga yangiliklar taklif etish va ularning ehtiyojlariga javob berish imkoniyatiga ega bo'ladi.

5. Marketing va reklama: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining marketing va reklama sohasida kuchli strategiyalarga ega bo'lishi muhimdir. Bu orqali korxonalarining o'zlarini mijozlarga ko'rsatish, ularning ehtiyojlarini aniqlash va ular bilan o'zaro aloqani mustahkamlash imkoniyatiga ega bo'ladi.

Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining mijozlarga qulayliklar, narxlarni qo'shish, xizmat sifati, innovatsiyalar va yangiliklar, marketing va reklama sohasidagi kuchli strategiyalarga ega bo'lishi ularning faoliyatini samarali olib borishda katta ahamiyatga ega. Raqobatning bu afzalliklari bilan xizmat ko'rsatish korxonalarining mijozlar bilan o'zaro ishonchini oshirishi va faol mijoz bazasini jalb qilishi mumkin.

Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklarida mijozlarga qulayliklar

Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklarida mijozlarga qulayliklar birinchi o'rinda keladi. Mijozlarga qulayliklar taklif etish, ularning ehtiyojlarini tushunish va ularni qondirish xizmat ko'rsatish sohasida katta ahamiyatga ega. Raqobat sharoitida mijozlarga qulayliklar taklif etishning afzalliklari quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

1. Xizmatning individualizatsiyasi: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining mijozlarga individual ravishda xizmat ko'rsatish imkoniyati bor. Bu individualizatsiya mijozlar uchun xizmatni shaxsiy va moslashtirilgan his qilishlariga imkon beradi.

2. Qulayliklar va imkoniyatlar: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining mijozlarga qulayliklar va imkoniyatlar taklif etish imkoniyati bor. Bu qulayliklar va imkoniyatlar mijozlarning xizmatlardan foydalanishini osonroq va tezroq qiladi.

3. Mijozlarga aloqani mustahkamlash: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining mijozlar bilan o'zaro aloqani mustahkamlashga ega bo'lishi muhimdir. Bu aloqa mijozlarning ehtiyojlarini tushunish, ularning talablari va istaklariga javob berish va ular bilan doimiy muloqotda bo'lish imkoniyatini yaratadi.

4. Xizmatlarni personalizatsiya qilish: Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining xizmatlarni mijozlarga moslashtirish va shaxsiy his qilishga tayyor



Xizmat sifati, xizmat ko'rsatuvchilar tomonidan taklif etilayotgan xizmatning texnikaviy va odobi sifatini, mijozlarga ko'rsatiladigan mehmonperverlikni, xizmatning samaradorligini va boshqa ko'rsatuvchilarga nisbatan afzalliklarini belgilab beradi. Agar korxonada yuqori sifatli xizmatlar taklif etiladi va bu xizmatlar uchun maqbul narxlar so'raydi, mijozlar bu xizmatlardan foydalanishga tayyor bo'ladi. Xizmat sifati, mijozlarga xizmat ko'rsatish korxonalarining unikaligini, samaradorligini va muvaffaqiyatini ko'rsatishda juda muhim ahamiyatga ega.

Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklarida innovatsiya va yangiliklar

Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklaridan biri innovatsiya va yangiliklardir. Innovatsiya va yangiliklar, korxonalar uchun eng muhim strategik asosiy sifatlardan biri hisoblanadi. Bu, korxonalar uchun yangi xizmatlar, texnologiyalar, usullar va mahsulotlar taklif etish orqali raqobatda oldini olishga imkon beradi.

Innovatsiya va yangiliklar, mijozlarga yangi vaqtincha tajribani taqdim etish orqali ularning diqqatini jalb qilishga yordam beradi. Misol uchun, bir korxonada yangi texnologiyalarni qo'llab-quvvatlash orqali xizmat sifatini yaxshilash, mijozlarga qulayliklar taqdim etish va xizmatni samarador qilishga erishadi. Bunday innovatsion yondashuvlar mijozlarning e'tiborini jalb qilish va ularning korxonada bilan bog'liqligini kuchaytirishga yordam beradi.

Boshqa bir misol innovatsiya va yangiliklar uchun mijozlarga qulayliklar yaratishdir. Agar korxonada yangi xizmatlar, chegirma turlari yoki mijozlarga maxsus takliflar taklif etishi orqali mijozlarning ehtiyojlariga javob beradi, ular bu korxonaga qaytish uchun ko'proq qiziqish bilan qarashadi.

Shuningdek, innovatsiya va yangiliklar xizmat ko'rsatish sohasida yuqori sifatli xizmatlarni taklif etishga imkon beradi va shu bilan raqobatda oldini olishga yordam beradi. Bu esa mijozlar uchun eng yaxshi xizmatni taqdim etish orqali korxonalar uchun afzallik yaratishga imkon beradi.

Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklarida marketing va reklama xizmati

Xizmat ko'rsatish korxonalarida marketing va reklama xizmatlari, raqobatda oldini olish uchun katta ahamiyatga ega. Bu xizmatlar, korxonalar uchun mijozlarni jalb qilish, ularning diqqatini jalb qilish va xizmatlarning sotishini oshirishga yordam beradi.

Marketing va reklama xizmatlari, korxonalar uchun xizmatlarining, mahsulotlarining va brendlarning tanitish va sotishini oshirishda juda muhimdir. Misol uchun, yangi mahsulotlar, xizmatlar yoki chegirmalar taklif etish orqali mijozlarning diqqatini jalb qilish, ularning xarajatlari bilan qoniqishlarini kuchaytirish

va korxonaning sotishini oshirish uchun marketing va reklama strategiyalaridan foydalanish mumkin.

Marketing va reklama xizmatlari, korxonalar uchun mijozlar bilan bog'liqlikni kuchaytirish, yangi mijozlar jalb qilish va mavjud mijozlarni saqlashni o'z ichiga oladi. Bu xizmatlar orqali korxonalar, o'zlarining mahsulotlarini va xizmatlarini to'g'ri qarorlar asosida mijozlarga taqdim etish, ularning ehtiyojlariga javob berish va raqobatda oldini olishga yordam beradigan marketing strategiyalarini rivojlantirishlari mumkin.

Bundan tashqari, marketing va reklama xizmatlari orqali korxonalar o'zlarining brendingini kuchaytirish, tanqidchilarga qarshi tashvishlarni kamaytirish, yangi bozorlarga kirish uchun loyihalarni rivojlantirish va mijozlarga qulayliklar yaratish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Shuningdek, marketing va reklama xizmatlari orqali korxonalar, yangi mahsulotlar va xizmatlar taklif etish orqali mijozlarning diqqatini jalb qilish, ularning ehtiyojlariga javob berish va raqobatda oldini olishga yordam beradi.

Xulosa. Xizmat ko'rsatish korxonalarida raqobatning afzalliklari quyidagi xulosa bilan ifodalash mumkin:

- Yaxshi xizmat sifati: Raqobatdan oldin tashkilotlar o'z xizmatlarini yaxshi sifatda taqdim etishga e'tibor qaratadi. Mijozlar xizmatlarini yuqori sifatda qabul qilishadi va ularni qayta qayta qaytarish uchun qayg'uli bo'ladilar.

- Narx va chegirma: Raqobatga qarshi turish uchun narxlarni sodda va qoniq tutish, shuningdek, chegirmalar va aksiyalar orqali mijozlarga qiziqarli takliflar kiritish muhimdir. Arzon va sifatli xizmatlarni taqdim etish korxonaning raqobatda ustunlik yaratishiga yordam beradi.

- Mijozni tanish: Mijozlarni tanish va ularning talablari va istaklari to'g'risida ma'lumotga ega bo'lish, ularning xizmatlardan qanday foydalanishini tushunish va ularning talablariga javob bermoq, korxonaning raqobatda ustunlik yaratishida juda muhimdir.

- Innovatsiyalar va yangiliklar: Korxonalar raqobatda oldindosh bo'lish uchun innovatsiyalar va yangiliklarga e'tibor berish kerak. Yangi xizmatlar, texnologiyalar va innovatsion yondashuvlar orqali mijozlarga o'zlarini ajralmas his qilishini ta'minlash, korxonaning raqobatda ustunlik yaratishiga yordam beradi.

- Xizmat sohasida mutaxassislik: Korxonalar xizmat sohasida mutaxassislikni oshirish uchun xodimlarni malakalari va bilimlari bo'yicha rivojlantirishga e'tibor berishi kerak. Mutaxassis xodimlar xizmat sifatini yuqori darajada ta'minlashadi va korxonaning raqobatda ustunlik yaratishiga yordam beradi.

**Foydalanilgan adabiyotlar**

1. Abdurahmonov Q.X, Zokirova N.Q. Mehnat iqtisodiyoti va sotsiologiyasi. O'quv qo'llanma. - T.: «Fan va texnologiya», 2013. - 536 b 2. Bartram. D. International Labour Migration. Foreign Workers and Public Policy. UK. 2005.
2. Норбоева Дилноза Дарвишалиевна. Конкрентоспособность предприятия. Экономика и социум 2019.
3. Норбоева Дилноза Дарвишалиевна. Методы управления предприятием в экономической сфере 2019.
4. Norboyeva Dilnoza Darvishaliyevna. Boshqaruv va etika qoidalari onlayn ilmiy jurnali. Innovatsion rivojlanish sharoitida sanoat korxonalarining iqtisodiy salohiyatini boshqarish. 2023.
5. Umirova, G.Sh. (2023). Yosh olimlar, doktorantlar va tadqiqotchilarning onlayn ilmiy forumi. Raqamli iqtisodiyot sharoitida bank tizimini isloh qilishning yo'llari, 37-38. TATUFF-EPAI.