

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

MUHAMMAD AL-XORAZMIY NOMIDAGI
TOSHKENT AXBOROT TEXNOLOGIYALARI UNIVERSITETI



M.S. Saitkamolov
"TASDIQLAYMAN"
AKTSIM dekani
M.S. Saitkamolov
29.04.2025-yil

"INTERNET BIZNES MENEJMENT"
fani bo'yicha

SILLABUS

Bilim sohalari: 100 000 – Xizmatlar

Ta'lim sohalari: 101000- Xizmat ko'rsatish sohasi

Ta'lim yo'nalishlari: 61010400 - Logistika

Toshkent – 2025

Fan nomi:	Internet biznes menejment
Fan turi:	Tanlov
Fan kodi:	-
Bosqich:	2
Semestr:	3
Ta'lim shakli:	kunduzgi
Mashg'ulotlar shakli va semestrga ajratilgan soatlar:	150
Ma'ruza	30
Amaliy mashg'ulotlar	30
Laboratoriya mashg'ulotlari	-
Seminar	-
Mustaqil ta'lim	90
Sinov birligi miqdori:	5
Baholash shakli:	
Fan tili:	O'zbek

Dastur mualliflari:	Ismoilova Gulnora Fayzullaevna Xakimjanova Dildora Kamilevna
E-mail:	dxakimjanova80@gmail.com
Telefon raqami:	+998712386465
Tashkilot:	Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti, "Menejment va marketing" kafedrası

Kurs haqida qisqacha ma'lumot (QM)

QM1	<p>Ushbu "Internet biznes menejment" kursi talabalarga zamonaviy internet-biznes muhitida muvaffaqiyatli ishlash uchun zarur bo'lgan bilim, ko'nikma va malakalarni beradi. Kurs davomida talabalar onlayn biznesni rejalashtirish, tashkil etish, boshqarish va rivojlantirishning asosiy tamoyillari va usullarini o'rganadilar.</p> <p>Kurs yakunida talabalar quyidagi imkoniyatlarga ega bo'ladilar: onlayn biznesning asosiy tushunchalari, modellari va tendensiyalarini tushunish, ular onlayn biznes strategiyasini rejalashtirish va ishlab chiqish ko'nikmalariga ega bo'ladilar, elektron tijorat platformalari va onlayn savdo vositalaridan samarali foydalanishni o'rganadilar.</p>
------------	--

Kursga qo'yiladigan boshlang'ich talablar

- | | |
|-----------|--|
| I. | Bu kurs uchun oldindan qo'yiladigan talablar yo'q. |
|-----------|--|

Ta'lim natijalari (TN)

TN1	Raqamli marketing va internet-reklama strategiyalarini ishlab chiqish va amalga oshirish ko'nikmalariga ega bo'ladilar.	
TN2	Veb-saytlarni boshqarish, kontent yaratish va onlayn brend yaratish asoslarini bilishadi.	
TN3	Interneta mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) va mijozlar tajribasini yaxshilash usullarini (CX) o'rganing.	
Mashg'ulotlar shakli: ma'ruza (M)		soat
M1	Kursga kirish. Elektron biznesni asosiy zamonaviy yo'nalishlar. (e commerce). Elektron biznes turlari va tasnifi.	2
M2	Kursga kirish. Elektron tijoratda sun'iy intellekt, texnologiya rivojlanishda blockchain va Big Data onlayn loyihalar.	2
M3	Internet savdoda Blokcheyn va kriptovalyuta ahamiyati. Ish mexanizmlarini qo'llanilish usullarini aniqlash. Blokcheyn qo'llash sohalari, mohiyat va texnologiya xususiyati.	2
M4	ICO Investitsiyalarni jalp qilish manbai sifatida, IPO dan farqlari.	2
M5	Elektron biznesda Sun'iy intellect (AI). Elektron biznesda AI ni qo'llash shakllari (yuzni tanish, Vizual tanib olish ob'ektlar, tasnifi, Tavsiyalar).	2
M6	Sun'iy intellect (AI) dan foydalanadigan Xorijiy va mahalliy Loyihalarning biznes modellari.	2
M7	Katta ma'lumotlar, elektron biznes va internet loyihalarida qaror qabul qilishning asosiy omili sifatida. Ma'lumotlarni qayta ishlash shakllari va usullari. Ma'lumot turlari va o'zgaruvchi tiplari (int, float, list, string, bool).	2
M8	Elektron biznes va internet loyihalarini shakllantirish bosqichlari, sun'iy intellekt (AI), Katta ma'lumotlar (Big Data), Blokcheynni qo'llash.	2
M9	Moliyaviy ko'rsatkichlar (bunday ilovalarni joriy etishning qiymati), Sun'iy intellekt, Katta ma'lumotlar, Blokcheyn loyihalari bo'yicha mehnat bozori tahlili.	2
M10	Internet-biznesning asosiy turlari va modellari (elektron tijorat, onlayn xizmatlar, kontent loyihalari va boshqalar)	2
M11	Veb-sayt boshqaruvi va kontent strategiyasi	2
M12	Veb-saytlarni rejalashtirish, dizayn va foydalanish asoslari	2
M13	Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) va mijozlar tajribasi (CX)	2
M14	Veb-tahlil va onlayn biznes ko'rsatkichlari tahlili	2
M15	Onlayn biznesda huquqiy va axloqiy masalalar	2
	Jami	30

Mashg'ulotlar shakli: seminar (S)			soat
S1	Onlayn biznesni boshlash		2
S2	Internet biznesning rivojlanish tarixi va zamonaviy tendensiyalari		2
S3	Internet-biznesning asosiy turlari va modellari (elektron tijorat, onlayn xizmatlar, kontent loyihalari va boshqalar)		2
S4	Onlayn biznes strategiyasini rejalashtirish va ishlab chiqish		2
S5	Onlayn biznes g'oyasini shakllantirish va baholash		2
S6	Onlayn muhitda bozorni o'rganish va raqobatni tahlil qilish		2
S7	Elektron tijorat va onlayn xarid platformalari		2
S8	E-tijorat platformalari sharhi (Shopify, WooCommerce, Magento, OpenCart va boshqalar)		2
S9	Raqamli marketing va internet reklama		2
S10	Raqamli marketingning asosiy kanallari va vositalari (SEO, SEM, SMM, kontent-marketing, elektron pochta marketingi, hamkorlik marketingi va boshqalar)		2
S11	Veb-sayt boshqaruvi va kontent strategiyasi		2
S12	Veb-saytlarni rejalashtirish, dizayn va foydalanish asoslari		2
S13	Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) va mijozlar tajribasi (CX)		2
S14	Veb-tahlil va onlayn biznes ko'rsatkichlari tahlili		2
S15	Onlayn biznesda huquqiy va axloqiy masalalar		2
	Jami		30
Mustaqil ta'lim			
MT 1	Amaliy mashg'ulotlarga tayyorgarlik ko'rish va uy ishlarini bajarish	Taqdimot tayyorlash	25
MT 2	Vaziyatli masalalar va keys stadilar bilan ishlash	Taqdimot tayyorlash	20
MT 3	Berilgan mavzular bo'yicha mustaqil ish va taqdimot tayyorlash	Mustaqil ish	20
MT 4	Iqtisodiy terminlarni o'rganish	Case-study	25
	Jami		90

Ta'lim strategiyasi

O'quv kursi nazariy bilim berish (ma'ruzalar), loyihalar tayyorlashga qaratilgan vazifalarni tayyorlash, mustaqil ta'lim va oraliq baholashga asoslangan. Ma'ruzalarda talabalarga o'tilgan mavzularni chuqurroq o'zlashtirish va mustahkamlash maqsadida uy vazifalari va mustaqil ishlar beriladi.

Mustaqil ta'limga quyidagi faollik turlari tegishli bo'ladi:

1. Uy vazifasi: Ma'ruza mashg'ulotlarida o'tilgan mavzularni chuqurroq o'zlashtirish va grant.mininnovation.uz saytidan tanlovlar bilan tanishish, loyiha rahbari deb belgilangan professor-o'qituvchining ilmiy darajasi, unvoni va Skopus bazadagi maqolalari bilan mustaqil tanishadi.

2. Qo'shimcha o'qish: natijaga erishgan loyihalarning xisobotlari va qilingan ishlar bilan tanishadi.

3. Mustaqil ish: talaba o'qituvchi bilan maslahatlashgan holda o'zi tayyorlagan mavzudagi mustaqil ishlarni himoya qiladilar.

Talabalar quyidagi materiallardan foydalanish imkoniga egadirlar:

- Elektron shakldagi ma'ruza matnlari;
- Har bir mavzuga doir prezentasiya slaydlari;
- Har bir dars mavzusi yuzasidan topshiriqlar;
- Elektron shakldagi darsliklar va qo'llanmalar.

Ta'lim texnologiyalari va metodlari:

- ma'ruzalar;
- interfaol keys-stadilar;
- guruhlarda ishlash;
- taqdimotlarni qilish;
- individual loyihalar;
- jamoa bo'lib ishlash va himoya qilish uchun loyihalar.

Talabalar bilimni nazorat qilish.

Kreditlarni olish uchun talaba fan bo'yicha talabalarning bilim, ko'nikma va malakalariga quyiladigan talablarni to'liq o'zlashtirganligini aks ettiruvchi oraliq nazorat va mustaqil ish shaklida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarishi, yakuniy nazorat bo'yicha test yoki yakuniy nazorat ishni muvaffaqiyatli topshirishi kerak bo'ladi.

Talabaning nazariy va amaliy mashg'ulotlari, mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarishi, shuningdek uning ushbu mashg'ulotlardagi faolligi fan o'qituvchisi tomonidan baholab boriladi. Talabani oraliq nazorat turi bo'yicha baholashda, uning o'quv mashg'ulotlari davomida olgan baholari inobatga olinadi.

talaba mustaqil xulosa va qaror qabul qiladi, ijodiy fikrlay oladi, mustaqil mushohada yuritadi, olgan bilimni amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatini tushunadi, biladi, ifodalay oladi, aytib beradi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega deb topilganda — 5 (a'lo) baho;

talaba mustaqil mushohada yuritadi, olgan bilimni amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatni tushunadi, biladi, ifodalay oladi, aytib beradi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega deb topilganda — 4 (yaxshi) baho;

talaba olgan bilimni amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatni tushunadi, biladi, ifodalay oladi, aytib beradi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega deb topilganda — 3 (qoniqarli) baho;

talaba fan dasturini o'zlashtirmagan, fanning (mavzuning) mohiyatini tushunmaydi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega emas deb topilganda — 2 (qoniqarsiz) baho bilan baholanadi.

Joriy va oraliq ballarning umumiy natijasi 30 balldan past bo'lgan talabalar yakuniy nazorat imtixoniga kiritilmaydi. Yakuniy nazoratda 30 va undan ko'p ball to'plagan talaba fanni o'zlashtirgan hisoblanadi.

	Reyting baholash turlari	%	O'tkazish vaqti
	Oraliq nazorat	9 %	13-hafta
1.	1-topshiriq: Onlayn biznes g'oyasini ishlab chiqish va asoslash: O'zingiz qiziqqan sohada yangi internet biznes g'oyasini taklif qiling. Uning maqsadli auditoriyasini, qimmatli taklifini va daromad olish manbalarini asoslang: Umumiy ball – 5 % - barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1 %; - mazmunning mavzuga muvofiqligi – 2 %; - himoya qilish – 2 %	5 %	2-3-hafta
2.	2-topshiriq: Raqamli marketing strategiyasini ishlab chiqish: Taklif qilingan internet biznes g'oyasi uchun raqamli marketing strategiyasini ishlab chiqing. Unda maqsadli auditoriyaga yetib borish uchun foydalaniladigan kanallar, kontent strategiyasi va reklama kampaniyalari bo'lishi kerak.	5 %	6-7-hafta
3.	3-topshiriq: Veb-tahlil hisobotlarini tahlil qilish va xulosalar chiqarish: Berilgan veb-analitika hisoboti (soxta yoki real) asosida sayt trafigi, foydalanuvchilarning xatti-harakatlari va konversiya ko'rsatkichlarini tahlil qiling. Tahlil natijalariga ko'ra, saytni yaxshilash bo'yicha takliflar ishlab chiqing: Umumiy ball – 5 % - barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1 %; - mazmunning mavzuga muvofiqligi – 2 %; - himoya qilish – 2 %	5 %	11-12 hafta
4.	4-topshiriq. Onlayn mushtariylar bilan munosabatlarni boshqarish strategiyasini ishlab chiqish: Taklif qilingan internet biznes uchun onlayn mushtariylar bilan munosabatlarni o'rnatish, qo'llab-quvvatlash va loyallikni oshirish bo'yicha strategiya ishlab chiqing. CRM tizimlaridan foydalanish imkoniyatlarini ko'rib chiqing	6 %	14-15-hafta
	Jami	30 %	

Amaliyot topshiriqlari			
1.	<p>1-topshiriq. Mavjud bo'lgan elektron tijorat platformasini (masalan, Amazon, Alibaba, Uzum Market) tanlang va uning quyidagi jihatlarini chuqur tahlil qiling: Veb-saytning qulayligi va foydalanuvchi tajribasi (UX/UI)-1%. Mahsulotlar katalogining tashkilashuvi va qidiruv tizimining samaradorligi-1% Buyurtma berish va to'lov jarayonining soddaligi va xavfsizligi-1% Mijozlarga xizmat ko'rsatish sifati (onlayn chat, qo'llab-quvvatlash xizmati, qaytarish siyosati)-1%</p>	4 %	3-4-hafta
2.	<p>2-topshiriq. Muayyan mahsulot yoki xizmat uchun raqamli marketing kampaniyasini ishlab chiqing. Kampaniya quyidagilarni o'z ichiga olishi kerak: Maqsadli auditoriyani aniqlash va segmentlash. Kampaniyaning maqsadlarini belgilash (masalan, brendni tanish, trafikni oshirish, lidlar generatsiyasi, sotuvlarni ko'paytirish).-2% Buni amaliy mashg'ulotda muhokama qilish. -2% Ushbu berilgan mavzulardan taqdimotlar tayyorlash va himoya qilish</p>	4 %	7-8-hafta
3.	<p>3-topshiriq. Internet-do'konni noldan yaratish va boshqarish bo'yicha biznes-reja tuzing -1% Internet-do'kon platformasini tanlash (masalan, Shopify, WooCommerce, OpenCart)-1% Domen nomini ro'yxatdan o'tkazish va xostingni tanlash -1% Mahsulotlarni joylashtirish va boshqarish.-1%</p>	4 %	11-12- hafta
4.	<p>4-topshiriq. Muayyan biznes uchun kontent-marketing strategiyasini ishlab chiqing. Strategiya quyidagilarni o'z ichiga olishi kerak: Maqsadli auditoriyaning ehtiyojlari va qiziqishlarini aniqlash. Kontent turlarini belgilash (maqolalar, blog postlari, videolar, infografikalar, podkastlar, elektron kitoblar). Baholash mezonlari: - barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1%; - mazmunning mavzuga muvofiqligi - 1%; - himoya qilish - 1%</p>	3 %	13- hafta
5.	<p>5-topshiriq. O'zbekiston va xorijda faoliyat olib borayotgan internet do'kon misolida tahlil qilish. Umumiy ball - 5% - barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1%; - mazmunning mavzuga muvofiqligi - 2%;</p>	5 %	14-15- hafta

- himoya qilibsh – 2 %		
Joriy nazorat bo'yicha jami %	20 %	
Yakuniy nazorat bo'yicha maksimal %	50%	
Jami:	100 %	
Asosiy adabiyotlar		
1. B.SH.Mahkamov, G.F.Ismoilova, D.K.Xakimjanova, M.R.Shaislamova, M.T.Tursunova "Elektron tijorat" o'quv qo'llanma T.: "Aloqachi" 2023y.		
2. M.S.Yakubov, Q.A.Shakarov, J.T.Usmonov, S.H.E.Sindarov "Elektron tijorat" o'quv qo'llanma T.: "Aloqachi" 2021.-184 b.		
Qo'shimcha adabiyotlar		
1. A.T. Kenjaboyev, M.Yu. Jumaniyazova "Elektron biznes asoslari" o'quv qo'llanma "IQTISOD-MOLIYA" 2008.-276 bet.		
2. M.R.Shaislamova "Elektron tijorat tizimlari" uslubiy qo'llanma / TATU. - T.: 2023. - 76 b		
3. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П.		
4. Гаврилов. – 3-е изд., доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 477 с		
Axborot manbalar		
1. 1.5.38 elektronnyy biznes i menedzhment internet-proektov uib ochmaya.pdf		
2. Электронная библиотека https://www.econ.msu.ru/elibrary		
3. Digital market outlook экономического – eCommerce: факультета Russia https://www.statista.com/outlook/243/149/ecommerce/russia		

Fan o'qituvchilari to'g'risida ma'lumot

Dastur mualliflari:	G.F.Ismoilova, D.K.Xakimjanova
E-mail:	
Telefon raqami:	+998712386465
Tashkilot:	Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti, "Menejment va marketing" kafedrasini

Mazkur Sillabus universitet Kengashining 2025-yil ⁰⁴ 04. ^{20/250/751} -sonli yig'ilishi bayoni bilan tasdiqlangan.

Mazkur Sillabus fakultet Kengashining 2025-yil ⁰⁴ 04. ¹⁰ -sonli yig'ilishi bayoni bilan tasdiqlangan.

Mazkur Sillabus "Menejment va marketing" kafedrasining 2025- yil ⁰⁴ 04. ⁹ -sonli majlisida muhokama qilingan va tasdiqlangan.

O'quv uslubiy boshqarma boshlig'i

A.K. Ergashev

Kafedra mudiri

G.F.Ismoilova

Tuzuvchi:

D.K.Xakimjanova