

	<p>поставщика. БХВ-Петербург. 2012-406</p> <p>4. Мария Сергеевна Ключкова, Елена Юрьевна Логина, А. С. Якорев: «Мерчандайзинг» Научная книга; М.; 2008</p> <p>5. Claus Ebster, Marion Garaus. Store Design and Visual Merchandising. Second Edition Business Expert Press, LLC, 2015.</p> <p>Axborot manbalari</p> <p>1. http://www.mail.tdiu.uz – TDIU elektron kutubxonasi</p> <p>2. http://www.el.tfi.uz – TMI elektron kutubxonasi</p> <p>3. http://lex.uz – O'zbekiston Respublikasi qonunchiligi</p> <p>4. www.ziyounet.uz – ta'lim portali</p> <p>5. http://www.elib.me – электронные учебники по маркетингу</p> <p>6. http://www.alleng.ru – учебник, пособие, справочник по маркетинг</p> <p>7. www.aup.ru – административно-управленческий портал</p>
8.	<p>Fan dasturi Samarqand iqtisodiyot va servis instituti O'quv uslubiy kengashining 2023 yil "29" <u>avgust</u> dagi <u>1</u> - sonli yig'ilish bayoni bilan tasdiqlangan. (№ <u>70-07-26</u>).</p>
9.	<p>Fan/ modul uchun mas'ullar:</p> <p>R.A.Allayorov – SamISI, "Marketing" kafedrası dotsenti., v.b., i.f.f.d.</p> <p>Sh.Sh.Narkulova – SamISI, "Marketing" kafedrası katta o'qituvchisi</p> <p>A.N.Samadov – TDIU "Marketing" kafedrası professori, iqtisodiyot fanlari nomzodi.</p>
10.	<p>Sh.J.Mamatqulova- SamISI "Marketing" kafedrası dotsenti, iqtisodiyot fanlari nomzodi</p>

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV TA'LIM FAN, VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI
SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI



Ro'yxatga olindi: №BD-60412500-1.13
2023 yil "29" 08

MERCHENDAYZING

O'QUV DASTURI

Bilim sohasi:	400 000	– Biznes, boshqaruv va huquq
Ta'lim sohasi:	410 000	– Biznes va boshqaruv
Ta'lim yo'nalish:	60412500	– Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)

Samarqand – 2023

Fan/modul kodi MERCH106	O'quv yili 2023-2024	Semestr 4	Kreditlar 6
Fan/modul turi Majburiy	Ta'lim tili O'zbek/rus		Xaftadagi dars soatlari 6
1.	Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Jami yuklama (soat)
	Merchendayzing	90	180
<p>I. Fanning mazmuni</p> <p>Fanni o'qitishdan maqsad – talabalarga merchendayzing tushunchasi bo'yicha bilimlarning nazariy asoslarini, merchendayzing texnologiyalari, merchendayzing instrumentlari, merchendayzing funksiyalari va tamoyillarini o'rgatish hamda ularni amaliyotda tatbiq etish ko'nikmasini hosil qilishdan iborat.</p> <p>2. Fanning vazifasi – nazariy bilimlar, amaliy ko'nikmalar, savdo korxonalarida merchendayzingni qo'llash hamda merchendayzingga oid ilmiy dunyoqarashni shakllantirish, merchendayzing vositalari, chakana savdo do'konlarda POS materiallarni tayyorlash va joylashtirish, savdo zalida tovarlarni taxlash va namoyishini tashkil etish, merchendayzing tizimini joriy qilish, merchendayzingni xaridorlar xulq-atvoriga ta'sir qilish darajasini o'rganishdan iborat.</p>			
<p>II. Asosiy nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari)</p> <p>II.1. Fan tarkibiga quyidagi mavzular kiradi:</p> <p>1-mavzu. Merchendayzing tushunchasi, funksiyalari va tamoyillari Merchendayzing tushunchasi mazmuni va mohiyati. Merchendayzingni maqsad va vazifalari. Merchendayzingni subyekti va obyekti. Merchendayzingni kelib chiqish tarixi va evolyusiyasi. Merchendayzingni zamonaviy rivojlanish bosqichlari.</p> <p>2-mavzu. Marketing tizimida merchendayzing Merchendayzing va uning marketing bilan aloqasi. Sotishni boshqarish tizimida merchendayzing. Savdo faoliyatida merchendayzingni o'rni. Savdo zalida merchendayzing vositalaridan foydalanish. Merchendayzingni asosiy vositalari.</p> <p>3-mavzu. Merchendayzing texnologiyalari va turlari Iste'molchilarni tovarlarning joylashgan joyi to'g'risida xabardor qilish texnikasi. Savdo joyida mahsulot haqida to'liq ma'lumotlar mavjudligini</p>			

	<ul style="list-style-type: none"> esse, tezis va maqolalar yozish; seminar va treninglar (mantiqiy fikrlash, tezkor savol-javoblar); loyiha ishi bajarish; guruhlarda ishlash; taqdimotlar qilish; individual loyihalar va loyihalar tahlili; turli darajadagi testlarni yechish; misol va masalalar; jamoa bo'lib ishlash va himoya qilish uchun loyihalar.
6.	<p>VIII. Kreditlarni olish uchun talablar:</p> <p>Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarni to'la o'zlashtirish, tahlil natijalarini to'g'ri aks ettira olish, o'rganilayotgan jarayonlar haqida mustaqil mushohada yuritish va joriy, oraliq nazorat shakllarida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo'yicha test yoki yozma ishni topshirish.</p> <p>Asosiy adabiyotlar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Allayorov R.A., Merchendayzing . O'quv qo'llanma. Samarqand- "Step-Sel" nashriyot-matbaa ijodiy bo'limi 2023. 172 bet 2. Samadov A.N., Eshmatov S.A.. Merchendayzing. O'quv qo'llanma – T: "Iqtisodiyot" – 2019. 3. S.K.Boyjigitov. Xizmatlar marketing. O'quv qo'llanma – Sam: "STAP-SEL" – 2023 4. Мерчендайзинг: учеб. пособие для студентов направления подготовки «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») / сост. Э. А. Круг. – Благовещенск: Изд-во БГПУ, 2013. – 202 с. 5. Tony Morgan "Visual merchandising". Published in 2016 by Laurence King, 361–373 City Road. 6. Barker, Hannah. That Most Precious Merchandise Published by University of Pennsylvania Press. 2019. <p>Qo'shimcha adabiyotlar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ergashxodjaeva Sh.Dj., Yusupov M.A., G'oyipnazarov S.B., Sharipov I.B. Marketing asoslari. - O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi - T.: «QITISODIYOT», 2021. - 251 bet. 2. Лисиенкова, Л.Н. Основы мерчендайзинга: учебное пособие / Л.Н. Лисиенкова, О.А. Смолина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 86 с. 3. Ирина Толмачева: Эффективный мерчендайзинг. Взгляд
7.	

	<p>8. Turg'un chakana savdo obyektlarida merchendayzing vositalaridan foydalanish.</p> <p>9. Ko'chma savdo va uning obyektlari.</p> <p>10. Ko'chma savdo obyektlarida merchendayzing vositalaridan foydalanishning o'ziga xos xususiyatlari.</p> <p>11. "K — SAVDO" avtomatlashtirilgan axborot tizimi.</p> <p>12. Supermarketlarda merchendayzing vositalaridan foydalanish.</p> <p>13. POS materiallar va ularning turlari.</p> <p>14. Chakana savdo do'konida xaridorlar xulq-atvorini o'rganish.</p> <p>15. Savdo avtomatlari orqali chakana savdoni amalga oshirilishi.</p> <p>16. Savdo javonlariga va tokchalarga tovarlarni taxlash qoidalar.</p> <p>17. Xaridorlar oqimini nazorat qilish.</p> <p>18. Xaridorlarning xarid tanloviga ta'sir qiluvchi omillar.</p> <p>19. Merchendayzingning samaradorlik ko'rsatkichlari va samaradorligini aniqlash.</p> <p>20. Savdo nuqtasida merchendayzingning asosiy funksiyalari.</p> <p>21. Savdo xodimlari malakasi va ularni oshirish tartibi.</p> <p>22. Savdo zalida raqamli texnologiyalardan foydalanish.</p> <p>Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan loyihalar ishi, esse, tezis yoki ilmiy maqola yozish, referatlar tayyorlash va uni taqdimot qilish tavsiya etiladi.</p>
4.	<p>V. Fan o'qitilishining natijalari (shakllanadigan kompetensiyalar)</p> <p>Fanni o'zlashtirish natijasida talaba:</p> <ul style="list-style-type: none"> • merchendayzing tushunchasi, merchendayzing texnologiyalaridan qanday foydalanish lozimligi haqida <i>tasavvur va bilinga ega bo'lishi</i>; • merchendayzing vositalaridan chakana savdo do'konlarida foydalanish, merchendayzing funksiyalari doirasida amaliy jarayonlarni baholash, zamonaviy merchendayzing vositalarini bilish va ulardan foydalanish <i>ko'nikmalariga ega bo'lishi</i>; • chakana savdo korxonalarida tovarlar haqidagi ma'lumotlarni bilishi, tovarlarni savdo javonlariga taxlash qoidalar, tovarlarni namoyishi, do'kon ichidagi reklama, merchendayzing vositalaridan xaridorlarga xatti-harakatiga ta'sir qilish, merchendayzing tizimini joriy qilish <i>malakasiga ega bo'lishi kerak</i>.
5.	<p>VII. Ta'lim texnologiyalari va metodlari</p> <ul style="list-style-type: none"> • ma'ruzalar; • interfaol keys-stadillar;

	<p>ta'minlash. Mahsulotlarni savdo javonlarida yo'qolib qolmasligi uchun ta'minotni boshqarish. Tovarlarni namoyish qilish. Vizual merchendayzing. Kross merchendayzing. Texnik merchendayzing.</p> <p>4-mavzu. Merchendayzing standartlari va qoidalar</p> <p>Savdo nuqtalarida tovarlarni joylashtirish tartibi. Savdo xizmati standartlari. Umumiy savdo qoidalar. Savdo zalining joylashuvi, savdo binosi, savdo jihozlarni o'rnatish tartibi. Tovarlarni namoyish qilish qoidalar. Assortiment qoidasi. Savdo zaxirasi qoidasi. "Ikki barmoq" tamoyili. Tovarlarni namoyishi qoidasi. Savdo javonlari tartibi. Sovutgichlarda tovarlarni joylashtirish qoidasi. Bozor ulushi = savdo javoni tokchasi ulushi. Xaridorlarga yordam berish tamoyili.</p> <p>5-mavzu. Chakana savdo tushunchasi va chakana savdo obyektlari</p> <p>Iqtisodiyotda chakana savdoning turg'un va ahamiyati. Chakana savdoning mazmuni. Chakana savdo obyektlari. Turg'un va ko'chma chakana savdo obyektlari. Gipermarket, supermarket, savdo markazi, savdo kompleksi, universam, univermag, minimarket, oziq-ovqatlar do'koni, ixtisoslashtirilgan do'konlar, palatkal, lotoklar, avtoto'konlar, pavilonlar, kiosklar, laryoklar, savdo avtomatlari.</p> <p>6-mavzu. Chakana savdoda merchendayzingdan foydalanishning ustubiy asoslari</p> <p>Chakana savdo obyektlarida tovarlarni xaridorlar oqimiga qarab joylashtirish. Savdo zali atmosferasi. Savdo zali atmosferasini shakllantirishda merchendayzing vositalaridan foydalanish. Do'konning mikroklimali va uning tarkibiy qismlari. Savdo zali jihozlari, ularni o'rnatish tartibi.</p> <p>7-mavzu. Savdo zalida xaridorlar xatti-harakati</p> <p>Savdo zalida merchendayzingni asosiy funksiyalari. Xaridorlar xulq-atvori merchendayzing texnologiyalarining tarkibiy qismi sifatida. Xaridor tabiati va uning asosida do'konni bezatish. Reflekslar nazariyasi asosida marketindayzing tamoyillarini shakllantirish.</p> <p>8-mavzu. Merchendayzing asosida tovarlarni sotish usullari</p> <p>Impulsiv sotish usuli. Sotish nuqtalarida impulsiv talab strategiyasi. Savdo zalidagi domiy qo'shimcha javonlar va tokchalar. Vaqtinchalik reklama namoyishlari. Impulsli talab bo'lgan tovarlar uchun noyob savdo joylari. ABC usul yordamida tovarlar sotuvini yo'lga qo'yish. Savdo zalida tovarlar bo'limlari jozibadorligini tahlil qilish.</p> <p>9-mavzu. Savdo jihozlari va do'kon ichining rejalashtirilishi</p> <p>Savdo jihozlari va ularning turlari. Savdo jihozlardan savdo zalida foydalanish qoidalar. Merchendayzing tamoyillari asosida do'kon ichida</p>
--	---

<p>tovarlarni taxlash, joylashtirish va namoyish qilish. Do'kon ichki muhitini yaratish</p> <p>10-mavzu. Merchendayzing yondashuvi asosida savdo zalini rejalashtirish va tovarlar namoyishi</p> <p>Savdo zalini rejalashtirish. Savdo zalini asosiy zonalarga ajratish. Savdo jihozlari va uskunalarni tanlash. Savdo zalida tovarlar guruhi va brendlarni joylashtirish. Savdo zalining rangi. Savdo zalining hidi, musiqa va ohanglari. Namoyish turlari. Audiotranslyasiya.</p> <p>11-mavzu. Savdo joyida POS materiallarni joylashtirish</p> <p>POS materiallar. POS materiallarning asosiy tavsifi va tasnifi. Savdo joyida reklama-axborot materiallari. Sotuv joyida tovarlar namoyishi. Vitrina reklamas. Narx birikmalari. POS materiallarning turlari.</p> <p>12-mavzu. Turli ixtisoslashgan savdo do'konlarida merchendayzingni joriy qilish</p> <p>Oziq-ovqat supermarketlari va merchendayzingni joriy etilishi. Maishiy texnika va elektronika tovarlari do'koni, merchendayzingdan foydalanish yo'llari. Kiyim-kechak do'koni va merchendayzingdan foydalanish. Suvinerlar, sovg'a va uy uchun tovarlar do'koni. Kitob do'koni. Turli to'yifadagi tovarlarni sotishni ra-batlantirish buyicha chora-tadbirlar tizimi.</p> <p>13-mavzu. Vitrina reklamas</p> <p>Chakana savdo korxonalariidagi vitrinalar. Vitrinalarning turlari. Vitrinalarni joylashtirish. Vitrinalarda joylashtiriladigan reklama turlari. Reklama materiallarini tayyorlash va ularni vitrinalarga joylashtirish.</p> <p>14-mavzu. Emosional-hissiy merchendayzing vositalari</p> <p>Emosional-hissiy merchendayzingni omillari, aromarketing, aromamerchendayzing, Emosional-hissiy marketing.</p> <p>15-mavzu. Chakana savdo korxonasida merchendayzing tizimini joriy qilish</p> <p>Merchendayzing-buk, Savdo zalining odatiy tartibi, merchendayzing standartlarining majburiy elementlari, Merchendayzing standartlariga rioya qilish uchun javobgarlik.</p> <p>16-mavzu. Merchendayzingni boshqarish tizimlari va vositalari</p> <p>Merchendayzingni boshqarishdagi asosiy vositalar, tovarlarni taqdim etish usullari, kross va chorraha usullari, Savdo zali xodimlari tomonidan fotoreportaj tuzish, merchendayzingni boshqarishdagi texnologiyalar va innovatsiyalar, Merchendayzing samaradorligi mezonlari, Merchendayzing samaradorligi koefitsientlari.</p>	<p>III. Amaliy mashg'ulotlar bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar</p> <p>Amaliy mashg'ulotlar uchun quyidagi mavzular tavsiya etiladi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Merchendayzing tushunchasi, mazmuni va mohiyatini o'rganish. 2. Merchendayzing va marketingni o'zaro bog'liqligini o'rganish. 3. Merchendayzing texnologiyalaridan foydalanishning uslubiy asoslari. 4. Chakana savdo obyektlarini o'rganish. 5. Chakana savdo korxonalariida xaridorlar xulq-atvorini o'rganish. 6. Xaridorlar xarid tanloviga ta'sir qiluvchi omillarni o'rganish. 7. Merchendayzing tamoyillari asosida tovarlarni sotish usullari. 8. Savdo jihozlari va do'kon ichining rejalashtirilishi. 9. Merchendayzing yondashuvi asosida savdo zalini rejalashtirish va tovarlar namoyishi. 10. Savdo joyida POS materiallarni joylashtirish. 11. Turli ixtisoslashgan savdo do'konlarida merchendayzingni joriy qilish. 12. Vitrina reklamas. 13. Emosional-hissiy merchendayzing vositalari. 14. Chakana savdo korxonasida merchendayzing tizimini joriy qilish. 15. Merchendayzingni boshqarish tizimlari va vositalari. 16. Merchendayzing samaradorligini aniqlash. <p>Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada bir akademik guruhga bir professor-o'qituvchi tomonidan o'tkaziladi. Mashg'ulotlarda faol va interaktiv usullar yordamida, mavzularga mos pedagogik va axborot texnologiyalar qo'llaniladi. Amaliy mashg'ulotlarda muammoli vaziyatlar, amaliy topshiriqlar, keyslar, masalalar ishlanadi.</p> <p>IV. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar</p> <p>Mustaqil ta'lim uchun tavsiya etiladigan mavzular:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Merchendayzingni rivojlanish tarixi. 2. Merchendayzingni asosiy maqsad va tamoyillari. 3. Merchendayzingning asosiy qoidalar. 4. Vizual merchendayzing. 5. Kross-merchendayzing. 6. Merchendayzingda tovarlar namoyishi. 7. Chakana savdo korxonalari va ularning tasniflanishi.
---	--