

SUG'URTA MAHSULOTLARI SOTISHDA MARKETING AHAMIYATI.

Jumaboyev Dilshodbek

Agrobiznes va raqamli iqtisodiyot fakulteti 2.73 guruh talabasi

Sug'urta mahsulotlari sotishning mustaqil tizimlari, sug'urta kompaniyalari yoki ularning vakilliklarining sug'urta mahsulotlarini o'zlarining yoki boshqa tijoratchilarning sotish kanallari orqali sotib olishi va xaridorlarga etkazishi jarayonidir. Bu tizimlar sug'urta mahsulotlarini sotish uchun xizmat ko'rsatish, polislar va qo'shimcha xizmatlar bilan xaridorlarni qo'llab-quvvatlash, shikoyatlarni hal qilish va boshqa xizmatlarni takomillashtirishda faol bo'ladi. Bu tizimlar, xususan, sug'urta kompaniyalarining boshqa tijoratchilarga yoki xaridorlarga o'z mahsulotlarini ko'rsatish va sotishlari bo'yicha muvofiqlikni ta'minlash uchun tashkil etiladi. Bu tizimlarning maqsadi, sotish jarayonini osonlashtirish, xaridorlarga yaxshi xizmat ko'rsatish va sug'urta kompaniyalari uchun yangi mijozlar jalb qilishdir.

Sug'urta mahsulotlarini sotishda mustaqil tizimlar, odatda, sug'urta kompaniyalarining o'zining sotish bo'limlari yoki vakilliklari orqali amalga oshiriladi. Bu bo'limlar, xususan sug'urta agentlari va brokerlar tomonidan boshqariladi. Sug'urta mahsulotlarini sotishda mustaqil tizimlar, ko'p turlarda sotish kanallaridan foydalanishadi. Bu kanallar arasida shaxsiy ko'rsatish, telefon va internet orqali sotish, kompaniya ofislarida boshqaruv, onlayn platformalar va boshqa tijorat markazlari kiritilishi mumkin. Sug'urta mahsulotlarini sotishda mustaqil tizimlar, odatda, xavfsizlik sug'urta, hayot sug'urta, avto sug'urta, yagona sug'urta va boshqa turlardagi sug'urta mahsulotlarini sotib oladilar. Bu tizimlar xaridorlarga qulayliklar ta'minlash va sotib olingan mahsulotlar bilan bog'liq maslahatlarni hal qilish uchun xizmatlar taklif qilishadi. Bu xizmatlar sug'urta polislari bo'yicha maslahat, shikoyatlar va savollar bo'yicha yordam, bozor baholari taqdim etish va polislarni takomillashtirishdan iborat bo'lishi mumkin. Sug'urta mahsulotlarini sotishda mustaqil tizimlar, odatda, xaridor bilan to'g'ri bog'lanish, o'zaro ish tizimida ishlash va xaridorga mahsulotni to'g'ri taqdim etishni ta'minlash uchun yordam berishadi. Bu tizimlar xaridorlar uchun sug'urta mahsulotlarini sotib olishda kafolat berishadi va mahsulotlar haqida kerakli ma'lumotlarni taqdim etadi. Sug'urta mahsulotlarini sotishda marketingning o'rni juda muhimdir, chunki bu, kompaniyalarga mahsulotlarini ko'rsatish, xaridorlarga e'tibor qaratish va ularni sotib olishga yo'l qo'ymoqda yordam beradi. Quyidagi bosqichlar sug'urta mahsulotlarini sotishda marketingning o'rmini ta'kidlaydi. Sug'urta mahsulotlarini sotishda marketingning birinchi bosqichi, bozor tahlili, maqsadlar va marketing strategiyalarini belgilashdir. Bu bosqichda, kompaniya bozorni o'rganadi, munosabatlarini tahlil qiladi, qanday mahsulotlar sotilishi kerakligini aniqlab chiqadi va marketing maqsadlari belgilanadi. Sug'urta mahsulotlarini sotishda, mahsulotlarning qanday ko'rsatilishi, sifati, narxi va boshqa hususiyatlar marketing tizimida aniqlanadi. Bu qismda, mahsulotlar va xizmatlar turli kanallar orqali ko'rsatiladi va ularga qanday qo'llanilishi kerakligi belgilanadi.

Sug'urta kompaniyasi uchun brandning ishlab chiqilishi va uning identifikatsiyasi, marketingning muhim qismidir. Branding strategiyalari kompaniyani tanish qilish va foydalanuvchilarga mahsulotlarini tanishtirishda muhim bo'ladi. Sug'urta mahsulotlarini sotishda marketing tizimi, narxlarni belgilash va qo'llab-quvvatlash, mijozlarni sotib oluvchi

uchun qanday tanlovlarni taklif etish, chegirmalar va chegirma turlarini belgilash, xizmatlarni taqdim etish va boshqa narx-strategiyalar bilan bog'liqdir. Sug'urta mahsulotlarini sotishda marketing, ko'rsatish va reklama orqali ko'p o'tkaziladi. Televiziyalar, radiolar, internet platformalari, outdoor reklamalar, ijtimoiy tarmoqlar, hujjatlar va boshqa vositalar orqali mahsulotlar va xizmatlar xaridorlar tomonidan ko'rish uchun e'tiroz etiladi. Sug'urta kompaniyalari uchun mijozlarga ko'rsatiladigan xizmatlar va qo'llab-quvvat, marketingning muhim qismidir. Mijozlarga qulaylik ko'rsatish, maslahat berish va ularning tajribasini yaxshilash marketingning muhim asoslari hisoblanadi. Sug'urta mahsulotlarini sotishda marketing, kompaniyalarga bozor tahlili, branding, xizmatlar va narx-strategiyalarni belgilash va mijozlar bilan yaxshi aloqalar o'rnatish yordam beradi. Bu, kompaniyalarga muvaffaqiyatli sotish tizimini rivojlantirishda katta ro'l o'ynaydi.

Yaxshi tuzilgan sug'urta marketingi, kompaniyani engil tanish qiladi va uning mahsulotlarini xaridorlar o'rtasida tanishingizni oshiradi. Yaxshi tanish qilinayotgan bir brending strategiyasi, sug'urta kompaniyasining mahsulotlarini sotishini kuchaytiradi. Sug'urta mahsulotlarini sotishga ta'sir etadigan boshqa muhim amal, xavfsizlik va ijtimoiy ishtirokni kuchaytirishdir. Yaxshi marketing, xaridorlarga xavfsizlikning mahsulot orqali ta'minlanishi va ularning jamiyatga qo'shilishining muhimligini ko'rsatadi. Sug'urta marketingi, xaridorlarga yaxshi xizmat va qo'llab-quvvat taqdim etishni o'z ichiga oladi. Xaridorlar o'zlarini qadrd-qimmat his qilishlarini va ularni xavfsizlik va xavfsizlikga oid xizmatlarda qanday yordam ko'rsatishlari kerakligini bilishlari muhimdir.

Sug'urta kompaniyalari uchun mijozlarga aloqa qurish va ularning ehtiyojlari va istaklarini tushunish katta ahamiyatga ega. Sug'urta marketingi, kompaniyalar uchun mijozlarga yo'l qo'yishda muhim bir vosita bo'ladi va bu, xaridorlar bilan uzluksiz aloqada bo'lish, ularning talablarini qondirish va ularga mos mahsulotlarni taklif qilish orqali sug'urta mahsulotlarini sotish uchun ahamiyatga ega. Sug'urta marketingi, xaridorlarni belgilangan segmentlarga bo'lgan qiziqishlari va ehtiyojlari asosida sotishga yo'naltirish imkoniyatini beradi. Bu, mahsulotlarni to'g'ri joyga, to'g'ri vaqtda va to'g'ri narxlarda taqdim etishni ta'minlashda juda muhimdir. Sug'urta marketingi va mahsulotlarini sotish, xaridorlar bilan o'rtasida guvohnoma asosida aloqani kuchaytirish uchun asosiy vosita sifatida xizmat qiladi. Biroq, bu sohadagi muvaffaqiyat, sug'urta kompaniyasi tomonidan amalga oshirilgan sifatli va muvofiq marketing strategiyalariga qarab oshiriladi

Sug'urta mahsulotlari savdosini tashkil qilish sug'urta kompaniyasining muhim va sermashaqqat jarayonlaridan biri. Sotish tizimining asosiy vazifasi bo'lib sug'urtalovchi va sug'urta qildiruvchi o'rtasida samarali munosabatlarning o'rnatilishi yoki bu sistemaning qanday tashkil etilishi to'g'ridan to'g'ri kompaniyaning daromadiga bog'liq bo'ladi. Sug'urtalovchining sug'urta mahsulotini sotish tizimidagi asosiy prinsipi iste'molchining talabini maksimal darajada qondirish va buning natijasida sug'urta mahsuloti savdosini yuqori darajaga chiqarish. O'z-o'zidan sug'urta xizmatlari bozori sug'urta operatsiyalarining ketma-ketligini ifodalaydi va quyidagi asosiy bosqichlarni o'z ichiga oladi:

1) tayyorlov faoliyati (bozor tuzilishi, potensial mijozlarni aniqlash, mavjud va yashirin holdagi talab va ehtiyojlarni aniqlashtirish, sug'urta qildiruvchiga murojaat qilishning eng maqbul yo'lini topish);

2) sug'urta mahsulotini sotish (mijoz bilan aloqa o'rnatish, sug'urta qildiruvchida sug'urta qildirishning zaruriyatiga ishonch tuyg'usini shakllantirish, sug'urta shartnomasini rasmiylashtirish);

3) savdodan keyingi xizmat ko'rsatish (axborot olish, yuridik tarafdin va maslahat berishni qo'shib olib borish, sug'urta holatlarini tekshirish, zararining narxi, sug'urta holatlarini tartibga solish, sug'urta hodisasining oqibatlarini tugatishga ko'maklashish).

Sug'urta mahsulotlarini sotishni bir qancha usullardan foydalangan holda amalga oshirish mumkin. Sug'urta mahsulotlarini aholiga qulay va oson ham tezda sotishni amalga oshirishda ularni internet orqali to'g'ridan to'g'ri sotish ham keng yo'lga qo'yilgan. To'g'ridan to'g'ri sotuv sug'urta mahsulotini tarqatishning oddiy va nisbatan arzon usuli hisoblanadi. Keyingi vaqtda muloqotning an'anaviy usullari (pochta va telefon) qatoriga kompyuter tarmoqlari ham qo'shildi. Uning afzalligi shundaki, sug'urta qiluvchi va sug'urtalanuvchi o'rtasidagi muloqot yana ham soddalashib, tezlashib ketdi. Mijoz o'z munosabatini tayyorlab, uni sug'urta qiluvchiga «sichqon»ni bosish orqali jo'natib yuborishi va tezda javobini ham olishi mumkin. Kompyuter tarmoqlari orqali sug'urta reklamasini tarqatish ham ancha tezlashib ketdi. Bundan tashqari, sug'urtalanuvchi kompaniyaning serveriga ulanib, xatarlar tarifikatsiyasi masalasida axborot olishi ham mumkin.

Sug'urta sohasida mijozlar bilan ishlash, xususan, sug'urta kompaniyalari uchun juda muhimdir. Bu, o'z mijozlari uchun yaxshi xizmat ko'rsatish, ularning ehtiyojlarini tushunish va ularning xavfsizlik va xavfsizlikni ta'minlash talablari bo'yicha ularni qondirishning katta qismini o'z ichiga oladi. Quyidagi jarayonlar mijozlar bilan ishlashni ifodalaydi. Sug'urta kompaniyalari o'z mijozlariga aloqada bo'lish uchun muloqotlar tashkil etadi. Bu muloqotlar orqali kompaniya xodimlari, sug'urta agentlari yoki brokerlar mijozlar bilan birebir suhbatlashib, ularning talablari va ehtiyojlarini tushunishga harakat qiladi. Sug'urta kompaniyalari, mijozlarga maxsus xizmatlar taklif qilishi mumkin. Masalan, xavfsizlik konsultatsiyasi, polislar va sinovlar bo'yicha maslahatlar, sug'urta darajalariga mos xizmatlar, shikoyatlarni hal qilish jarayonlarini yengillashtirish va boshqalar kabi xizmatlar. Sug'urta kompaniyalari, mijozlar bilan ishlash orqali xavfsizlikni oshirishga yordam berishadi. Ular mijozlar uchun taqdim etilgan mahsulotlarni tushunish, ularning talablari va xavfsizlik ehtiyojlari bo'yicha maslahat bermishadi. Sug'urta kompaniyalari, mijozlar bilan ishlash yolu bilan ularning fikrlarini va takliflarini qabul qilish, ularga qarshi chiqqan muammoni yechish va ularni xush ko'rish uchun katta ehtirom bildirishadi. Bu, mijozlar orasida guvohnoma asosida sog'liqni saqlash uchun kritik bo'lib hisoblanadi. Sug'urta kompaniyalari o'z mijozlariga xavfsizlik va sug'urta sohasida ta'lim berish orqali ularni bilim olishga va xavfsizlikni o'rganishga imkoniyat beradi. Bu, mijozlar uchun xavfsizlik haqida bilim olish va o'zlarini sug'urta mahsulotlarini tanishtirishda yordam beradi. Sug'urta kompaniyalari, mijozlar bilan ishlash orqali ularning shaxsiy xavfsizlik va sug'urta ehtiyojlarini tekshirishga va ular uchun eng mos mahsulotni taqdim etishga harakat qiladi.

Mijozlar bilan ishlash, sug'urta kompaniyalari uchun mijozlarni o'zaro hamkorlik qilish, ularning talablari va ehtiyojlarini tushunish va xavfsizlikni oshirishni ta'minlashning asosiy vositasi sifatida ahamiyatga ega.

Sug'urta sohasida mijozlar bilan bog'lanish, xizmat sifatini oshirish va qo'llab-quvvatni ta'minlashning muhim qismidir. Mijozlar bilan qat'iy aloqani ta'minlash, ularning talablarini

tushunish, ularni tahlil qilish va ular uchun eng muvozanatli sug'urta variantlarini taklif qilish, sug'urta kompaniyalari uchun kritik ahamiyatga ega.

Mijozlar bilan ishlashning qanday ko'rinishda bo'lishi kerak, undagi muhim nuqtalardan ba'zilari quyidagilardir: Mijozlar bilan bog'lanishning birinchi qadam, ular bilan o'rtacha aloqani ta'minlashdir. Bu aloqani turli vositalar orqali amalga oshirish mumkin: telefon, elektron pochta, interaktiv veb-saytlar, ijtimoiy tarmoqlar va boshqalar.

Har bir mijozning xususi ehtiyoj va istaklarini tushunish juda muhimdir. Bu, ularning yosh, maqsadlar, hayot standartlari va xavfsizlik talablari kabi faktorlarni o'z ichiga oladi. Sug'urta kompaniyalari bu ma'lumotlarga asoslangan holda mijozlarni eng mos sug'urta variantlari bilan ta'minlashlari mumkin. Mijozlarni sug'urta mahsulotlari va xizmatlari to'g'risida to'liq tushunishlariga yordam berish juda muhimdir. Sug'urta agentlari yoki xizmat ko'rsatuvchilari mijozlarga ularning ehtiyojlariga mos bo'lgan sug'urta variantlarini taqdim etish va ularning savollariga javob berishlari kerak. Sug'urta kompaniyalari uchun mijozlar bilan yaxshi munosabatda bo'lish va ular uchun qulayliklar yaratish muhimdir. To'g'ri va samarali xizmat ko'rsatish, shikoyatlarni tez hal qilish va mijozlarga yordam berish kompaniya uchun etkazib beruvchi bo'lib qoladi. Mijozlarni qiziqtirish va ularni xizmatlar haqida ma'lumotga ega qilish uchun tadbirlar va taqdimotlar tashkil etish muhimdir. Mijozlarga, sug'urta mahsulotlari va xizmatlari to'g'risida ma'lumotlar berish, savollarini javoblash, va ularga eng so'nggi xizmatlar va chegirmalar haqida ma'lumotlar berish orqali kompaniyaning mijozlari bilan yaxshi aloqada bo'lishini ta'minlash uchun tadbirlar o'tkazish katta ahamiyatga ega.

Sug'urta sohasida xizmat sifati, kompaniya uchun juda muhim bir faktor hisoblanadi. Mijozlar uchun yaxshi xizmat ko'rsatish, ularning ishonchini oshirish, kompaniyani boshqaruvda munosabatlarni kuchaytirish va yangi mijozlarni jalb qilishda muhimdir. Quyidagi ko'rsatmalarda yaxshi xizmat sifati qanday ko'rsatilishi mumkin Mijozlar bilan yaxshi aloqa, ularning ehtiyojlarini tushunish, savollariga javob berish va ular bilan birlashishda yordam berish orqali ta'minlanadi. Telefon, elektron pochta, ijtimoiy tarmoqlar va boshqa kommunikatsiya vositalari orqali ishonchli va yuzaga chiqaruvchi aloqa o'rnatish juda muhimdir.

To'g'ri va samarali ma'lumotlar berish: Mijozlar uchun xavfsizlik, sug'urta mahsulotlari va xizmatlari to'g'risida to'liq va tushunarli ma'lumotlarni taqdim etish katta ahamiyatga ega. Mijozlar savollarini savol qilishi, kompaniya tomonidan to'liq va samarali javob olishi kerak. Sug'urta kompaniyasi tajribaga ega bo'lishi, xususan shikoyatlarni samarali va tez hal qilish, sug'urta polislari va shartlarini tushunish va mijozlarga yordam berishda keng tajribaga ega bo'lishi muhimdir. Mijozlar uchun javobgarlik va ishonchlilik, ularning muammoni tez hal qilish, ularning talablari va ehtiyojlariga qarab xizmat ko'rsatish va ularga qarshi kurashish uchun juda muhimdir. Mijozlarining shikoyatlari va so'rovlari ustiga duchor bo'lish va ularning hal qilish uchun kerak bo'lgan xizmatni taqdim etish katta ahamiyatga ega. Mijozlar bilan ishlashda personalizatsiya, ularning shaxsiy talablari va ehtiyojlari bo'yicha tayyorlangan xizmatlarni taklif qilish orqali ularning ishonchini oshirishda katta ahamiyatga ega. Mijozlar uchun maxsus chegirmalar, chegirma va bonuslar, shaxsiy tavsiyalar va boshqa xizmatlarni taqdim etish xizmat sifatini kuchaytirish uchun samarali vositalardir.

Xulosa qilib aytganda: Sug'urta kompaniyalari uchun xizmat sifati, xaridorlarga yaxshi xizmat ko'rsatish va ularning ishonchini oshirishda muhim bo'lgan yomon ko'rsatkichlarni

tuzatish va mijozlar bilan kuchaytiruvchi aloqa qurishda katta ahamiyatga ega. Bu, kompaniyani o'zining raqobatbardoshligida boshqalaridan ajratib turadi va yangi mijozlarni jalb qilish va mavjud mijozlar bilan xavfsizlikda mazmuniy ishlab chiqarishda yordam beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

- 1.<https://www.gazeta.uz/oz/2022/10/17/islamic-finance/>
- 2.<https://cyberleninka.ru/article/n/islom-moliyasi>
- 3.Umarov S. O'zbekistonda sug'urta faoliyati rivojlanishini boshqarish. Monografiya. - T.: Fan, 2011. - 238 b.