



MARKETING AND SUSTAINABILITY IN TOURISM

Xidoyatova Gulnoza Erpulat qizi

Tashkent State University of Economics, graduate student

<https://orcid.org/0009-0005-1542-7247>

gulnoza19990404@gmail.com

+998990558566

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14233589>

ARTICLE INFO

Received: 23th November 2024

Accepted: 27th November 2024

Online: 28th November 2024

KEYWORDS

Marketing, tourism, social,
ecology, business, consumer.

ABSTRACT

Sustainability marketing can leverage marketing skills and techniques for good purposes, such as understanding market needs, developing more sustainable products, and identifying more effective communication methods to drive behavior change. This article briefly outlines the latest research on marketing theories, methods, and outcomes aimed at making tourist destinations better places to live in and visit.

МАРКЕТИНГ И УСТОЙЧИВОСТЬ В ТУРИЗМЕ

Хидоятова – дочь Гульнозы Ерпулат

Ташкентский государственный экономический университет, аспирант

<https://orcid.org/0009-0005-1542-7247>

gulnoza19990404@gmail.com

+998990558566

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14233589>

ARTICLE INFO

Received: 23th November 2024

Accepted: 27th November 2024

Online: 28th November 2024

KEYWORDS

Маркетинг, туризм,
социальный, экология, бизнес,
потребитель.

ABSTRACT

Маркетинг устойчивости может использовать маркетинговые навыки и методы для достижения благих целей, таких как понимание потребностей рынка, разработка более устойчивых продуктов и выявление более эффективных методов коммуникации для обеспечения изменения поведения. Эта статья кратко излагает последние исследования по теории маркетинга, методам и результатам, направленным на создание туристических направлений, которые становятся лучшими местами для жизни и посещения.

TURIZMDA MARKETING VA BARQARORLIK

Xidoyatova Gulnoza Erpulat qizi

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, magistrant

<https://orcid.org/0009-0005-1542-7247>

gulnoza19990404@gmail.com

+998990558566



ARTICLE INFO

Received: 23th November 2024

Accepted: 27th November 2024

Online: 28th November 2024

KEYWORDS

Marketing, turizm, ijtimoiy, ekologiya, biznes, istemolchi.

ABSTRACT

Barqarorlik marketingi marketing ko'nikmalari va texnikalarini yaxshi maqsadlar uchun ishlatishi mumkin, bozor ehtiyojlarini tushunish, yanada barqaror mahsulotlar ishlab chiqish va xulq-atvor o'zgarishini ta'minlash uchun yanada ta'sirchan aloqa usullarini aniqlash orqali. Ushbu maqola turistik manzillarni yashash uchun va tashrif buyurish uchun yaxshiroq joylar qilishni maqsad qilgan marketing nazariyalari, usullari va natijalari bo'yicha so'nggi tadqiqotlarni qisqacha bayon etadi.

Kirish.

Marketing mas'uliyatsiz iste'molni qo'llab-quvvatlashda tanqid qilingan bo'lsa-da, marketingni korporativ strategiya va qaror qabul qilish funksiyasi sifatida kontekstualizatsiya qilish muhimdir. Bunga ikki komponent kiradi: barqarorlikning korporativ strategiya bilan qanchalik mos kelishi va marketingning korporativ qarorlarga ta'sir ko'rsatish qobiliyati. Turizm ko'pincha "zarurat"dan ko'ra "istak" sifatida, hashamat yoki mukofot sifatida, muhim bo'lmagan, hedonistik, maqsadga erishish uchun zarur bo'lmagan iste'mol faoliyati (reklama xabarlarida aks ettirilganidek) sifatida tushuniladi. Shuning uchun turizm marketingi ko'proq marketing amaliyotining salbiy nuqtai nazari bilan bog'lanadi. Haqiqatan ham, turizm ba'zan asosan sof marketing sifatida tushuniladi, chunki bu ko'pincha mavjud resurslar va manzillarni paketlashga asoslanadi va keyinchalik yangi bozorga targ'ib qilinadi. Bundan tashqari, zamonaviy jamiyatda marketingning keng tarqalishi, onlayn va oflayn ijtimoiy hayotning devori sifatida, marketing mas'ul bo'lib, mas'uliyatsiz iste'mol darajalarini va turlarini kuchaytirishga javobgar ekanligi tushunchasini qo'llab-quvvatlaydi. Biroq, marketing turizm bizneslari va manzillari uchun asosiy ahamiyatga ega. Masalan, samarali marketing asosan bir manzilda topilgan sayohatchilar soni, turlari va kelib chiqish joylari uchun javobgardir va iqtisodiy rivojlanish va o'sishga muhim hissa qo'shadigan barqaror manzillarning ta'minlanishiga yordam beradi. Hukumat va sanoatning manzillarni yaratish va shakllantirishdagi roli barqarorlikka erishishda muhim ahamiyatga ega bo'lsa-da, marketing manzillar qanday qilib o'z maqsadlariga va maqsadlariga erishishida, qisqa va o'rta muddatda, muvaffaqiyatli bo'lishini aniqlashda muhim funksiyani bajaradi. Boshqa tomondan, barqarorlik, marketing kabi, turli talqinlar va qarama-qarshi nuqtai nazarlar bilan to'ldirilgan bo'lsa-da, umuman olganda ilmiy muhokama va ijtimoiy tushunchada ko'proq ijobiy axloqiy o'ringa ega. Barqarorlik kelajakni uzoq muddatli nuqtai nazardan ko'rishga imkon beradi, ya'ni mas'uliyatli va uyg'un tarzda harakat qilishni yo'naltiradigan axloqiy qadriyatlar va tamoyillar to'plamiga e'tibor qaratadi, bunda atrof-muhit va jamiyat uchun qilinadigan ishlarining natijalari, shuningdek iqtisodiy maqsadlar inobatga olinadi. Bu barcha manfaatdor tomonlarning va hozirgi va kelajakdagi avlodlarning resurslardan foydalanish huquqini tan olgan holda, muvozanatli va kompleks yondashuvga qaratilgan. Barqarorlik zaruratga aylandi: McDonagh va Prothero ta'kidlashicha; "Hozirgi iste'mol darajalarimizda sayyoramiz bizni yoki



uning insoniyat uchun yuk ko'tarish quvvatini cheksiz ravishda saqlay olmasligini nihoyat angladik". Barqarorlik "mega-trend"ga aylandi, bu esa xalqaro va milliy hukumatlardan qonunlar, sanoat va shaxslarning kollektiv va individual harakatlari bilan qo'llab-quvvatlanmoqda. Biroq, turizm rivojlangan va ko'plab rivojlanayotgan mamlakatlar tomonidan taraqqiyotni amalga oshirish va barqaror iqtisodiy o'sishni erishish uchun zarur va kerakli bo'lgan soha sifatida qaraladi. Turizm ko'pincha "yashil" sanoat sifatida keltiriladi va bu, haqiqatan ham, qazib olishga asoslangan alternativlarga nisbatan to'g'ri keladi. Aynan shu paradokslar va qarama-qarshiliklar turizm marketingidagi barqarorlik masalalari bo'yicha muhokama uchun muhim chaqiriqlar va imkoniyatlarni taqdim etadi. Turizm marketingi va barqarorlik bir-biridan o'rganishi mumkin degan g'oya, ehtimol, mantiqiy bo'lmazligi mumkin. Marketing odatda raqobatbardosh biznes strategiyasi, qisqa muddatli fikrlash va foyda talablariga bog'liq bo'lib, iste'molchi tanlovini o'zi xohlagan tarzda rag'batlantiradi, bu esa barqarorlikning idealari bilan zid keladi. Barqarorlik masalalarini marketing nazariyalari, strategiyalari va amaliyotlari bilan turizm kontekstida muvofiqlashtirishdagi tabiiy qiyinchiliklarga qaramay va ular tufayli, nazariyani rivojlantirish va amaliy yechimlarni topish uchun yanada chuqurroq tadqiqotlar olib borish zarur. Bu maxsus sonning asosiy maqsadi. Ba'zi eng paradoksal va qizg'in masalalarga diqqat qaratish orqali yangi g'oyalar ishlab chiqish va kelajakdagi harakatlarni shakllantirish va yo'naltirish uchun tadqiqot rejalari taklif etish mumkin. Barqarorlik va mas'uliyatli iste'mol masalalari bo'yicha marketing adabiyotida boy tadqiqotlar va amaliyot mavjud bo'lsa-da, bu turizm sohasida kamroq rivojlangan, ammo kengroq adabiyot marketingning iste'molchi xulq-atvorini tushunish va uni yanada barqaror qilish, barqaror turizm takliflarini yaratish va targ'ib qilish va turizm bizneslarining barcha manfaatdor tomonlarning tashvishlariga mos keladigan axloqiy tarzda ishlashiga yordam berishdagi potentsial rolini tasdiqlaydi.

Tahlil va natijalar

Biz barqarorlik marketingini, marketing funksiyalari, jarayonlari va texnikalarini manzil, resurs yoki taklifga tatbiq etish deb ta'riflaymiz, bu hozirgi kunda mehmonlar va manfaatdor tomonlar jamiyati ehtiyojlarini qondirishga xizmat qiladi va kelajakdagi mehmonlar va manfaatdor tomonlarning ehtiyojlarini qondirish imkoniyatlarini ta'minlaydi.

Barqarorlikka oid qadriyatlar, e'tiqodlar va xulq-atvoriy niyatlarni o'zida mujassam etgan bozor segmentlarini aniqlash va iste'molchilarni, ayniqsa, ushbu xususiyatlarga asoslangan barqaror deb belgilangan mahsulotlarni sotib olishga ishontirish uchun ishontirish metodlarini topish bo'yicha katta harakatlar qilindi. Tadqiqotchilar, iste'molchilar o'zlarining afzalliklari, munosabatlari va niyatlarini bayon qilganlari bilan, ularning amaliy xulq-atvori orasidagi paradokslarni yaxshiroq tushunish uchun innovatsion psixologik va sotsiologik texnikalarni qo'llay boshladilar. Bu orqali barqaror mahsulotlarni sotib olish yoki ta'tilda bo'lgan vaqtda atrof-muhitga do'stona tarzda harakat qilishga tayyor bo'lgan bozor segmentlarini aniqlashga harakat qilinmoqda.

Barqaror iste'molchiliksiz yondashuv, firmalar va ijtimoiy tashkilotlar iste'molchilarning ehtiyojlarini tegishli ekologik yoki mas'uliyatli takliflar bilan qondirishni maqsad qilganligini anglatadi, ko'pincha ularning barqarorlikni ma'lum mezonlarga asoslanib ta'kidlash orqali. Bu yondashuv bir qancha qiyinchiliklarga duch keladi, masalan, iste'molchilarning, ko'pincha ular bunga moyil bo'lmagan paytlarda, ongini oshirish va ularni taklif etilgan alternativaning



ularning ehtiyojlarini qondirishiga ishontirish. Bu yondashuv marketing va kommunikatsiyalar barqarorlikni iste'molchilarning qaror qabul qilish va sotib olish xulq-atvoriga bog'lash mumkinligini nazarda tutadi.

Marketing bizga "normal" xulq-atvorni ko'rsatadigan bozorlarni jalb qilishda yordam berishi mumkin, ya'ni, ko'proq mahalliy aholi kabi harakat qiladigan mehmonlarni. Mahalliy aholi kabi harakat qiladigan mehmonlar kamroq ko'rsatish ta'siriga ega bo'lib, bu esa mezbolar va mehmonlar o'rtasidagi nizolarni kamaytiradi va shuningdek, ular o'z iqtisodiy ta'sirini kengroq joylarda xaridlar qilish va turizm manzilida asosiy gavjum joylar o'rniga turli joylarni ziyorat qilish orqali yoyish ehtimoli ko'proq. Bunday holatga erishish uchun turistik manzil bir usul sifatida, ayniqsa, takroriy mehmonlarni maqsad qilishni qo'llashi mumkin. Biroq, turizm kengashlari buni qilishdan ikkilanishi mumkin, chunki ularning vazifalaridan biri, mavjudligi uchun asoslanadigan sabablaridan biri yangi bozorlarni ochishdir va shuningdek, takroriy bozorlar kunlik sarf-xarajatlarni kamroq qilishadi. Ammo turistik manzillar bo'yicha bozorlar haqidagi statistikalar bizga sarf-xarajalar haqida ma'lumot beradi, lekin yo'qotishlar va ko'paytirish ta'sirini (multiplikator effektlarini) bermaydi (va hammamiz bilamizki, aylanma kapital — bu fayz, foyda marjalari esa barqarorlik). Turli bozorlarning qanday sarf qilishini va bu sarf-xarajatlarning manzilga qanday ta'sir ko'rsatishini yaxshiroq tushunish, bizga boshqa bir rasmni ko'rsatishi mumkin va bu marketing sa'y-harakatlarini yo'naltirishda yordam berishi mumkin. Turistik kengashlar uchun yangi bir ishlash ko'rsatkichi manzilga qaytib keladigan mehmonlarning ulushi bo'lishi mumkin. Manzillar bunday ma'lumotlarga ega bo'lishi mumkin, ammo takroriy bozor ko'pincha ustuvor vazifa sifatida ko'rilmaydi: u ko'pincha shunchaki tabiiy ravishda qabul qilinadi.

Turistik kengashlar va bizneslar ham turizmni barqaror qilishga yordam berishlari mumkin, geografik va mavsumiy bosimlarni kamaytirish orqali. Mehmonlar ko'pincha juda aniq vaqtlarga va joylarga e'tibor qaratadilar, bu esa gavjumlik, salbiy ijtimoiy va ekologik ta'sirlarni keltirib chiqaradi, bu zarur bo'lganidan ancha yuqori bo'ladi agar bu bosimlar yanada teng taqsimlansa. Gavjumlik, shuningdek, mahalliy iqtisodiyotning mehmonlarning ehtiyojlarini samarali ravishda qondira olmasligini anglatadi — bu imkoniyatlar narxi, shu bilan birga, past mavsumda mehmonlar etishmasligi — bu ikkinchi bir suboptimal ishlash sababidir. Manzillar o'zlarini qanday targ'ib qilishni o'zgartirishlari va allaqachon haddan tashqari gavjum bo'lgan ikonografik diqqatga sazovor joylarga tayanishni to'xtatishlari kerak, va paketlarni shunday loyihalashtirishlari kerakki, ikonografik joylar faqat uzoqroq turar joyning bir qismi sifatida kirish mumkin bo'lsin. Manzilni "de-marketing" qilish bo'yicha aniq sa'y-harakatlar, agar ular brendning ekologik obro'siga mos keladigan bo'lsa, iste'molchilar tomonidan yanada qabul qilinadigan bo'ladi va siyosiy jihatdan, manzillar buni amalga oshirishda murakkabliklarga duch kelishi mumkin, shuningdek, xususiy kompaniyalar, masalan, Parijni marketing qilishda Eyfel minorasini ko'rsatmaslikda foyda ko'rmaydilar, garchi ular ikonografik joylarga yanada yaxshi tajriba va qabul qilinadigan ta'sirni taqdim etadigan innovatsion usullarni taklif qilishlari mumkin.

Ko'pgina tadqiqotlar iste'molchilar xulq-atvorini o'zgartirish usullarini aniqlashda ma'lum darajada muvaffaqiyatni qayd etadi va nazariy jihatdan to'g'ri bo'lgan konstruktarni, keng doirada qo'llanilishi mumkin bo'lgan kontekstlarda amalga oshirish mumkinligini



ko'rsatadi. Biroq, ijtimoiy aralashuvlarning ta'sirini o'lchash kamdan-kam hollarda uchraydi: Bir mechta marketologlar tomonidan o'tkazilgan tadqiqotda, kichik operatsion tejashlardan tashqari, o'rganilgan aksariyat kompaniyalarining biznesga bevosita foydasi, masalan, sotib olishlarning oshishi, boshqa hech qanday o'lchovli natijalarni ko'rsatmagan, faqat xiralashgan obro'li qo'shimcha qiymatni taqdim etgan. Ba'zi dasturlarning ijobiy xulq-atvor o'zgarishiga ta'sir qilishi haqida xiralashgan da'volarga qaramay, samaradorlikning haqiqiy dalillari juda kam hollarda mavjud. Shuningdek, tadqiqotlar kontekstga juda maxsus bo'lib, kontekstual o'zgaruvchilar qanday qilib natijalarga ta'sir qilganini kamdan-kam o'rganadi. Bu maxsus son ichida keltirilgan ba'zi tadqiqotlarning erishilgan natijalarini tushunish uchun qo'shimcha tadqiqotlar o'tkazish zarur. Pragmatik tadqiqot yondashuvi bizga ushbu ijtimoiy marketing tashabbuslarini kontekstualizatsiya qilish imkonini berishi va ularning takrorlanishi hamda kengaytirilish imkoniyatlarini baholashda yordam berishi kerak.

Hulosa va takliflar

Ushbu maqola, turizm barqarorligi bilan bog'liq bo'lgan muammolar va marketingning yanada barqaror natijalarga erishishda o'ynaydigan roli haqida faqat muzlatilgan suv yuzasining bir qismini taqdim etsa-da, ushbu jildda keltirilgan maqolalar bu sohadagi tadqiqotlarning ilg'or yo'nalishini aks ettiradi. Taqdim etilgan tadqiqotlar, iste'molchilarga ularning asosiy motivatsiyalarini buzmasdan, barqarorroq tanlovlar qilishga qanday ta'sir ko'rsatish mumkinligini tushunish uchun foydalanilishi mumkin bo'lgan yondashuvlar xilma-xilligini ko'rsatadi, shuningdek, barqarorlikni kengroq turizm biznesiga qanday integratsiya qilish mumkinligini, mahsulot dizayni va yanada ishontiruvchi marketing xabarlar orqali ko'rsatadi. Dunyo miqyosida, turizm sanoati hozirda o'z tarixida muhim bir nuqtada turibdi. Bu yerda taqdim etilgan tadqiqotlar, barqarorlik muammolariga ko'plab innovatsion yechimlar mavjudligini va muvaffaqiyatli sotilishi mumkin bo'lgan yanada barqaror turizm mahsulotlarini ishlab chiqish uchun kuchayib borayotgan rag'batni ko'rsatadi. Umid qilamizki, bu maxsus son qamragan masalalar va ishlab chiqilgan hamda qo'llanilgan usullar turizm marketingi va barqarorlik sohalarida kengroq hamkorlikni rivojlantirishga rag'batlantiradi, maqsadga muvofiq ravishda, farovon va ekologik mas'uliyatli sanoat va bozorni yaratish uchun umumiy maqsadlar sari ishlashga yordam beradi. Bu sanoat barcha manfaatdor tomonlarning ehtiyojlarini hurmat qilish orqali ijobiy, muvaffaqiyatli va uzoq muddatli natijalarga erishishga intiladi, shu jumladan, sayohatchilar, mahalliy aholi, turizm sanoati va unga bog'liq manzil xizmatlari. Ushbu ma'lumotlar, bunday kengaytirilgan hamkorlik va kelajakdagi tadqiqotlar uchun platforma yaratishda yordam beradi.

References:

1. Xalqaro turizm marketingi. (2010) K.F.Kamilova, Z.K.Kamilov
2. Turizm marketingi. (2019) M.Z.Nurfayzoyeva.
3. Araña, J. E., & Leon, C. J. (2016). Are tourists animal spirits? Evidence from a field experiment exploring the use of non-market based interventions advocating sustainable tourism. *Journal of Sustainable Tourism* (*Barqaror Turizm Jurnal*), 24(3), 430–445.
4. Armstrong Soule, C. A., & Reich, B. J. (2015). Less is more: Is a green demarketing strategy sustainable? *Journal of Marketing Management* (*Marketing Boshqaruvi Jurnal*), 31(13–14), 1403–1427.



5. Babakhani, N., Ritchie, B. W., & Dolnicar, S. (2017). Improving carbon offsetting appeals in online airplane ticket purchasing: Testing new messages, and using new test methods. **Journal of Sustainable Tourism** (*Barqaror Turizm Jurnal*), 1–15. doi:10.1080/09669582.2016.1257013.
6. Baca-Motes, K., Brown, A., Gneezy, A., Keenan, E. A., & Nelson, L. D. (2013). Commitment and behavior change: Evidence from the field. **Journal of Consumer Research** (*Iste'molchi Tadqiqotlari Jurnal*), 39(5), 1070–1084.
7. Bögel, P. M. (2015). Processing of CSR communication: Insights from the ELM. **Corporate Communications: An International Journal** (*Korporativ Aloqalar: Xalqaro Jurnal*), 20(2), 128–143.
8. Borden, D. S., Coles, T., & Shaw, G. (2017). Social marketing, sustainable tourism and small/medium size tourism enterprises: Challenges and opportunities for changing guest behaviour. **Journal of Sustainable Tourism** (*Barqaror Turizm Jurnal*). doi:10.1080/09669582.2016.1270952
9. Caruana, R., Glozer, S., Crane, A., & McCabe, S. (2014). Tourists' accounts of responsible tourism. **Annals of Tourism Research** (*Turizm Tadqiqotlari Yilligi*), 46, 115–129.
10. Arxiv.uz