

УДК 339.138 (42)

МАРКЕТИНГ СИСТЕМАСЫНДА GOOGLE FORMS ПРОГРАММАСЫН
КОЛДОНУУ МЕНЕН КАРДАРЛАРДАН ОНЛАЙН БУЮРТМА АЛУУНУН ЖОЛДОРУ
(КИТЕП ДҮКӨНҮНҮН МИСАЛЫНДА)

Аскарова Айнура Каныбековна, э.и.д., проф.

aynura.7474@mail.ru

Эрматали уулу Баяман, ФМББ(М)маг-1-20 тайпасынын магистранты

ermatalievbayaman@gmail.com

Анарбеков Адилет, ФМББ(М)маг-1-20 тайпасынын магистранты

anarbekovadilet764@gmail.com

Б.Осмонов атындагы ЖАМУ,

Жалал-Абад шаары, Кыргыз Республикасы

Аннотация: Бизнес чөйрөсүнүн өзгөрүлмөлүүлүгү, саясий факторлордун таасири жана атаандаштык деңгээлинин күчөшү менен мүнөздөлгөн заманбап экономика ата-мекендик ишканаларды маркетинг ишин башкарууга жаңы ыкмаларды өздөштүрүү зарылчылыгы белгиленет. Чарбалык субъектилер жоготууларга жана колдон чыгарылып жиберилген мүмкүнчүлүктөргө жол бербөө үчүн, көйгөйлүү кырдаалды турукташтыруу үчүн чыгымдарды минималдаштыруу стратегиясын жактырышат жана өз мүмкүнчүлүктөрүнө көңүл бурушат. Макалада маркетинг системасында google forms программасынын жардамында кардарлардан онлайн түрүндө кандайдыр бир сатылуучу продукциянын же буюмдун түрү боюнча буюртма алуунун жолдору, маалыматтар жана программаны колдонуунун мисалдары каралды.

Түйүндүү сөздөр: маркетинг, компьютердик технология, тармак, программалык камсыздоо, буюртма алуу, онлайнтейлөө, google forms программасы, кардар, буюм.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАКАЗОВ ОТ КЛИЕНТОВ В
ИНТЕРНЕТЕ С ПОМОЩЬЮ ФОРМ GOOGLE FORMS (НА ПРИМЕРЕ КНИЖНОГО
МАГАЗИНА)

Аскарова Айнура Каныбековна, д.э.н., проф.

aynura.7474@mail.ru

Эрматали уулу Баяман, магистрант группы ФМББ(М)маг-1-20

ermatalievbayaman@gmail.com

Анарбеков Адилет, магистрант группы ФМББ(М)маг-1-20

anarbekovadilet764@gmail.com

ЖАГУ им. Б. Осмонова,

г. Жалал-Абад, Кыргызская Республика

Аннотация: Современная экономика, которой присущи изменчивость бизнес среды, высокая зависимость от влияния политических факторов и усиление уровня конкурентной борьбы, ставит отечественные предприятия перед необходимостью овладения новыми подходами к управлению маркетинговой деятельностью. Хозяйствующие субъекты во избежание потерь и упущенных возможностей, стабилизации проблемных ситуаций предпочитают стратегии минимизации издержек и ориентации на собственные возможности. В статье рассмотрен процесс получения заказов на любой продукт или продукт, продаваемый в Интернете, от клиентов с помощью программы Google forms в системе маркетинга, а также примеры использования этой программы.

Ключевые слова: маркетинг, компьютерные технологии, сеть, программное обеспечение, заказ, онлайн-сервис, программа форм Google, клиент, продукт.

MARKETING SYSTEMS FOR RECEIVING ORDERS FROM CUSTOMERS ON THE INTERNET USING GOOGLE FORMS (FOR EXAMPLE, A BOOKSTORE)

Askarova Ainura Kanybekovna, Doctor of Economics, prof.

aynura.7474@mail.ru

Ermatali uulu Bayaman, undergraduate group FMBB (M) mag-1-20

ermatalievbayaman@gmail.com

Anarbekov Adilet, undergraduate group FMBB (M) mag-1-20

anarbekovadilet764@gmail.com

*JASU them. B. Osmonova,
Jalal-A bad, Kyrgyz Republic*

Annotation: The modern economy, which is characterized by the variability of the business environment, high dependence on the influence of political factors and the strengthening of the level of competition, puts domestic enterprises in front of the need to master new approaches to the management of marketing activities. Business entities, in order to avoid losses and missed opportunities, stabilize problem situations, prefer strategies to minimize costs and focus on their own capabilities. The article describes the process of receiving orders for any product or product sold on the Internet from customers using the Google forms program in the marketing system, as well as examples of using this program.

Key words: marketing, computer technology, network, software, ordering, online service Google forms program, customer, product.

Киришүү. Азыркы учурда жаңы маалымат технологиялары тездик менен өнүгүүсү менен катар бардык тармакта кеңири колдонулуп жатат. Кайсыл гана тармак болбосун ал жерден сөзсүз түрдө санариптештирүүнүн элементтерин көрүүгө болот. Компьютердик технологияларды максатка ылайык колдонуу менен эң жакшы жетишкендиктерге жана ийгиликтерге жетүүгө боло тургандыгы баарыбызга белгилүү.

Компьютердик программалардын ичинен көпчүлүк тармакта эң кеңири колдонулуп жаткан программа катары google компаниясында иштелип чыккан google forms программасын атоого болот [3].

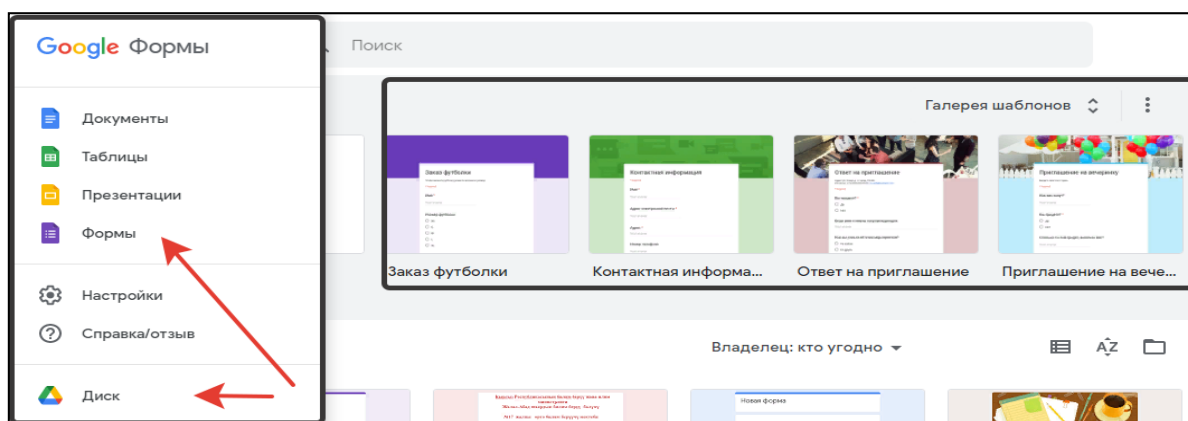
Материалдар жана изилдөө методдору. Методологиялык база болуп абстрактуу издөө, маркетинг башкаруу концепциясынын теориясынын жана практикасынын маселелерин талдоо саналат. Изилдөөнүн теориялык жана методологиялык негизин чет элдик жана ата мекендик окумуштуулардын эмгектери, илимий жарыялары түздү.

Тыянактар жана талкуулар. Жогорудагы аталган программа аркылуу төмөнкүдөй иш-аракеттерди жүргүзүүгө болот.

- анкеталарды түзүү жана бөлүшүү;
- билимдерди текшерүү тесттин түзүү;
- сурамжылоо өткөрүп, адамдардын ой-пикирин жыйноо;
- сурамжылоо жыйынтыктарын анализдөө ж.б..

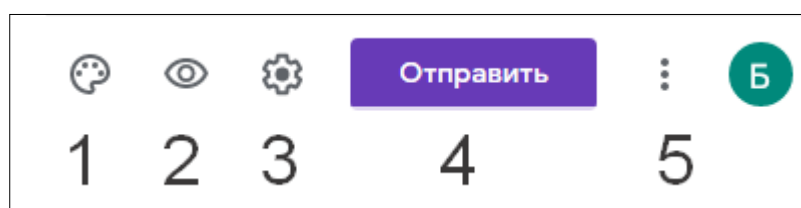
Программаны пайдалануу алгоритми төмөнкүдөй баскыч жана кадамдардын негизинде ишке ашырылат.

1. Google браузер бөлүгүнө катталуу жана аккаунт ачуу;
2. Браузердин кошумча тиркемелер бөлүгүнөн Google Диск тиркемесин орнотуу;
3. Орнотулган тикеменин google forms функциясын ачуу менен керектүү форманы даярдоо үчүн даяр шаблондорду же бош шаблондорду пайдалануу (1-сүр.).



1-сүрөт

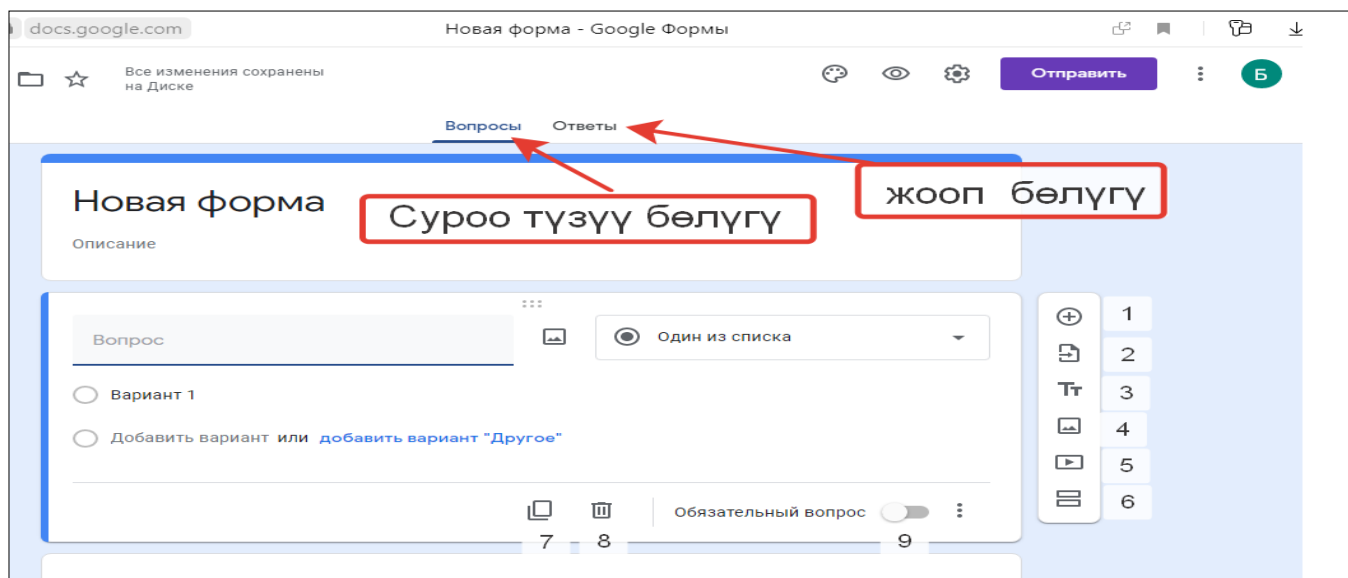
Программанын интерфейс дизайны төмөнкүдөй функциялардан түзүлгөн (2-сүр.).



2-сүрөт

1. Ички дизайны;
2. Алдын ала даярдалган тести көрүү;
3. Оңдоо;
4. Жөнөтүү бөлүгү;
5. Форма менен болгон кошумча иш аракеттер.

Суроо түзүү бөлүгүндө төмөнкүдөй функциялар камтылган (3-сүр.):



3-сүрөт

1. Суроо кошуу;
2. Суроолорду импортто;
3. Суроонун аталышын жазуу;
4. Суроого тиешелүү болгон сүрөт кошуу;

5. Суроого тиешелүү болгон видео кошуу;
6. Тесттин суроолорун атайын бөлүмдөргө бөлүү;
7. Түзүлгөн суроону көчүрүп алуу;
- а. Суроону өчүрүү;

Сөзсүз жооп берүү керек же керек эместигин белгилөө функциясы [6].

Google Forms программасынын жардамы менен суроолордун төмөнкүдөй түрлөрүн киргизүүгө болот:

- ✓ Бир нече варианттын арасынан бир жоопту тандоо;
- ✓ Бир нече варианттын арасынан бирден көп жооп тандоо;
- ✓ Кыска жооп жазууну талап кылуучу суроо түрү;
- ✓ Узун текст жазууну талап кылуучу суроо түрү;
- ✓ Сызыктуу шкала *түрүндөгү суроо* түрү (Linear Scale);

Жогорудагы программа жөнүндөгү маалыматтарды пайдалануу менен китеп дүкөнүн мисалында кардарлардан онлайн буюртма алуунун формасын төмөнкүдөй түзүүгө болот.

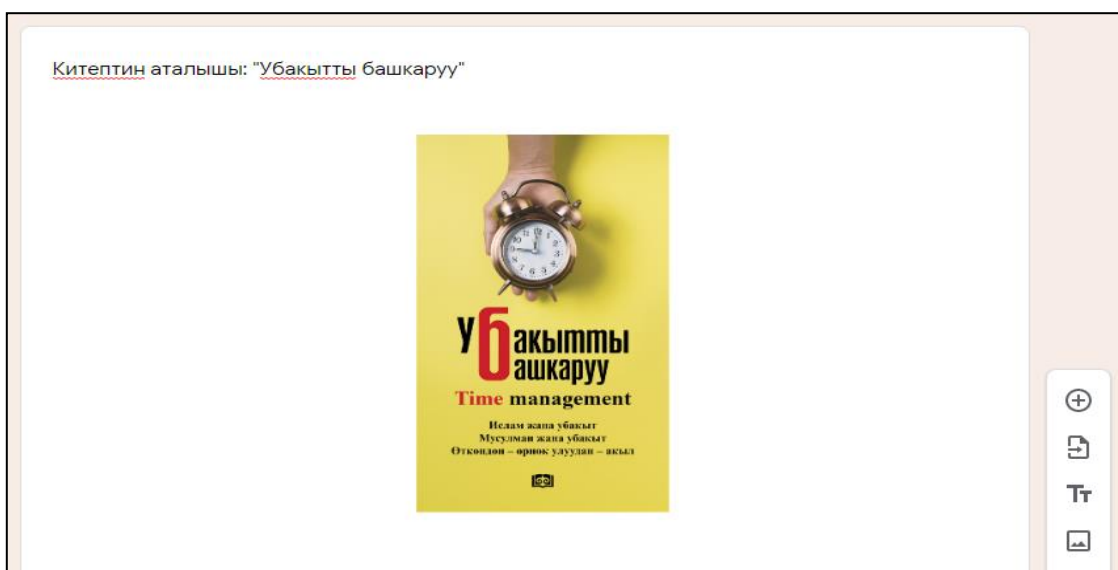
Онлайн буюртмага тиешелүү болгон структураны төмөнкүдөй түзүүгө болот.

1. Китеп дүкөндүн аталышы: “Кыргыз китеп”
2. Дүкөнгө тиешелүү маалыматтар (4-сүр);



4 -сүрөт

3. Китептер боюнча негизги маалыматтар:
 - а) Китептердин аталышы жана мукабасынын сүрөтү (5 сүр.);

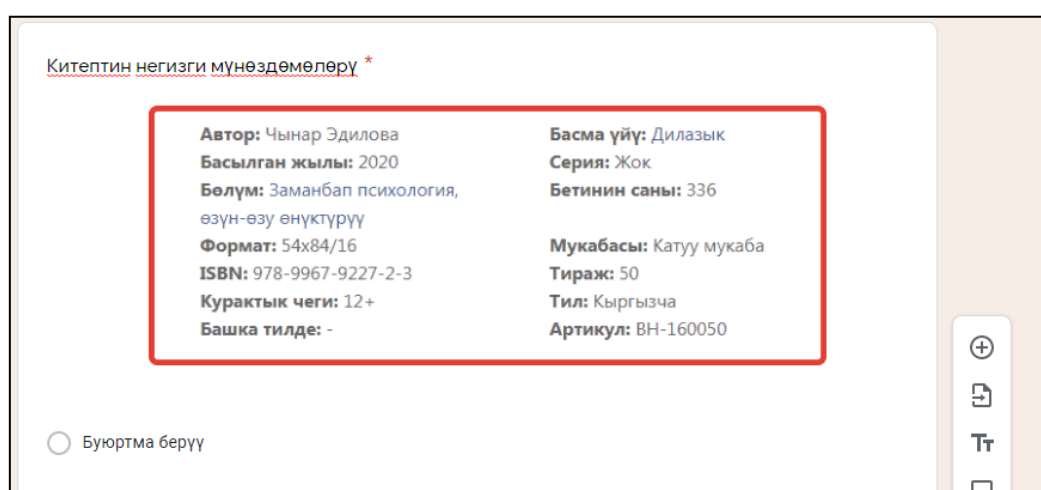


5-сүрөт

б) Китептин негизги мүнөздөмөлөрү (1-табл., 6- сүр.);

таблица 1.

Автор: Чынар Эдилова Басма үйү: Дилазык Басылган жылы: 2020 Серия: Жок Бөлүм: Заманбап психология, өзүн-өзү өнүктүрүү Бетинин саны: 336	Формат: 54x84/16 Мукабасы: Катуу мукаба ISBN: 978-9967-9227-2-3 Тираж: 50 Курактык чеги: 12+ Тил: Кыргызча Башка тилде: - Артикул: ВН-160050
---	--



6-сүрөт

4. Кардарларга тиешелүү суроолор (7-сүр.) :

- а) Кардардын аты-жөнү;
- б) Жашаган дареги;
- в) Электрондук дареги;

7-сүрөт

Даяр болгон форманы кардарларга төмөнкүдөй жолдор менен жиберүүгө болот (8-сүр).

1. Электрондук дарегине;
2. Форманын шилтемесин көчүрүп, тиешелүү маалымат алмашуучу тиркемелерге же социалдык тармактарга жиберүү;
3. HTML-кодун тиешелүү маалымат алмашуучу тиркемелерге, социалдык тармактарга жиберүү ж.б..

8-сүр.

Программанын эң негизги артыкчылыгы катары төмөнкүлөрдү атоого болот.

- ✚ **Колдонуучулар үчүн жеңил;**
- ✚ **Жеткиликтүү;**
- ✚ **Сырткы көрүнүшүн, жекече өзгөртүүгө ыңгайлуу;**
- ✚ **Пайдалануу үчүн акысыз;**
- ✚ **Пайдалануу үчүн мобилдүү;**
- ✚ **Коопсуздук мүмкүнчүлүктөрү кеңири каралган.**

Кардарлар тарабынан берилген буюртмаларды диаграмма, таблица түрүндө көрө алабыз. Мындан сырткары буюртманын жыйынтыгын башка адамдар менен да бөлүшүүгө болот (8а, 8б-сүр).

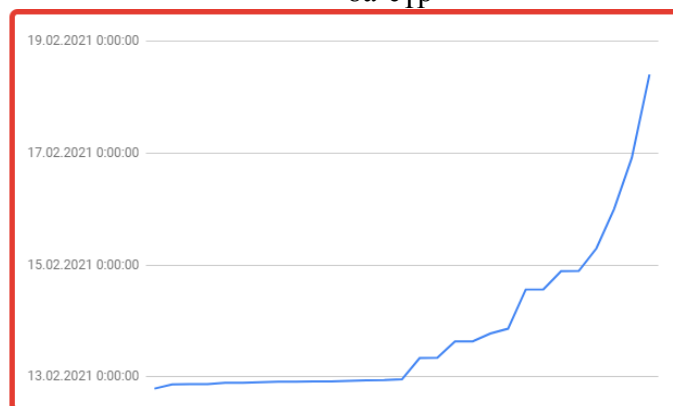
docs.google.com Заказ футболки (Ответы) - Google Таблицы 2К ОТЗЫВОВ

Заказ футболки (Ответы) Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Форма Дополнения Справка Последнее измен...

100% р. % .0 .00 123 По умолча... 10 В I S A ...

	A	B	C	D	E	F	G
1	Отметка времени	Адрес электронной поч	Кардардын аты-жөнү:	Жашаган дареги:		Китептин аталышы: "Уб	Китептин негизги мүнөз Сунуш пи
2	23.02.2021 16:16:54	ermataliulubayaman@g	Анарбеков Аман	Жалал-Абад шаары, Токтогул көчөсү-35	+996702988497	Буюрма берүү	
3							
4							
5							
6							
7							

8а-сүр



8б-сүр

Корутунду. Интернеттин адам турмушунун бардык тармактарына жайылышы бизнес структураларын салттуу жөнгө салуунун өзгөрүшүнө алып келди. Онлайн чөйрөсүндө туруктуу колдонуучулар, потенциалдуу кардарлардын саны көбөйүдө. Ушул тенденцияга таянуу менен, бул зарыл бизнес деп басым жасасак болот.

Колдонулган адабияттар:

1. Аскарова А.К.Маркетинг: Курс лекций. - Жалал-Абад.- 2015.-124 с.
2. Аскарова А.К., Ражабалиева Н. Маркетинг. - Окуу курал. - ББЖИМ тарабынан жогорку окуу жайлардын студенттери үчүн окуу куралы катарында уруксат кылынган. – Жалал-Абад, 2018. -137 с.
3. Инновационный маркетинг: учебник для бакалавриата и магистратуры / под. Общ. ред. С.В. Карповой. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 457 с.
4. Котлер Ф. (Гари Армстронг, Вероника Вонг, Джон Сондерс) - Основы маркетинга, 5-е европейское издание. ИД Вильямс 2014 – 496 с.
5. Манн И. Маркетинг на 100% - М.: МИФ, 2011
6. <https://kutbilim.kg/news/inner/distanttyk-okutuu-moodle-zhana-google-forms-programmalaryn-koldonuu-ky/>
7. https://edu.gcfglobal.org/en/tr_ky-google-tips/-google-forms/1/