



# Tarmoqqa ulanish

## Raqamli iqtisodiyot

Bugungi raqamli asrda samarali tarmoq professional o'sish va martaba ko'tarilishi uchun hal qiluvchi ahamiyatga ega bo'ldi. Tarmoq sizga mazmunli aloqalar o'rnatish, qimmatli resurslardan foydalanish va dinamik raqamli iqtisodiyotda yangi imkoniyatlarni ochish imkonini beradi.

7 HAFTA

# Tarmoqqa ulanishning ahamiyati

## Karyera yuksalish

Tarmoq yangi ish imkoniyatlari, murabbiylik va martaba yo'naltirish uchun eshiklarni ochishi mumkin.

## Bilim almashish

Sohadagi tengdoshlar bilan bog'lanish sizga tendentsiyalar va eng yaxshi amaliyotlardan xabardor bo'lish imkonini beradi .

## Hamkorlik

Kuchli tarmoqlar qimmatli hamkorlik va qo'shma loyihalarga olib kelishi mumkin.



# Ijtimoiy kapital nazariyasi

1

## Qurilish aloqalari

Kasbiy munosabatlarni o'rnatish va rivojlantirish ijtimoiy kapitalning asosidir.

2

## O'zaro munosabat

O'zaro resurslar almashinuvi va qo'llab-quvvatlash tarmoq ichidagi ijtimoiy kapitalni mustahkamlaydi.

3

## Leverage

Ijtimoiy kapitalingizdan foydalanish yangi imkoniyatlar va martaba ko'tarilishiga olib kelishi mumkin.

# Shaxsiy brending nazariyasi

## Obro'-e'tibor

Kuchli shaxsiy brendni rivojlantirish  
sizning professional obro'ingiz va  
ishonchingizni oshirishi mumkin.

## Ko'rinish

Yaxshi ishlab chiqilgan shaxsiy brend  
sizning ko'rinishingizni va asosiy  
manfaatdor tomonlarga ta'sir qilishingizni oshiradi.

## Differentsiatsiya

Noyob shaxsiy brend sizga raqobatbardosh  
mehnat bozorida ajralib  
turishga yordam beradi.

## Haqiqiylik

Shaxsiy brendingizni qadriyatlaringiz va  
kuchli tomonlaringizga  
moslashtirish ishonch va ishonchlilikni  
oshiradi.





# Tarmoq platformalari

## 1 LinkedIn

Aloqalarni o'rnatish, tajribani namoyish qilish va ish imkoniyatlarini o'rganish uchun etakchi professional tarmoq platformasi.

## 2 GitHub

Ishlab chiquvchilar uchun kodlash qobiliyatlarini namoyish qilish, loyihalarda hamkorlik qilish va boshqalar bilan bog'lanish uchun platforma mutaxassislar.

## 3 Shaxsiy veb-saytlar

Yutuqlaringiz, ko'nikmalaringiz va shaxsiy brendingizni ta'kidlash uchun moslashtirilgan raqamli makon .

# Tarmoq asoslari

## Raqamli tarmoq

Aloqa o'rnatish, tarkibni almashish va  
professionallar bilan muloqot qilish  
uchun onlayn platformalardan foydalanish .

## Shaxsiy tarmoq

Yuzma-yuz mazmunli aloqalarni o'rnatish  
uchun tadbirlar, konferentsiyalar va  
uchrashuvlarda qatnashish .

## Integratsiyalashgan yondashuvlar

Kompleks yondashuv uchun raqamli  
va shaxsiy tarmoq strategiyalarini  
birlashtirish .



# Texnologiyani mazmunli integratsiyalash

PRO

Onlayn mavjudligi

Tajribangiz va shaxsiy brendingizni namoyish qilish uchun kuchli raqamli profilni tuzing.



Ijtimoiy tarmoqlar

Kontentni almashish, tengdoshlar bilan muloqot qilish va munosabatlarni o'rnatish uchun ijtimoiy platformalardan foydalaning.



Virtual tarmoq

Tarmoqingizni kengaytirish uchun onlayn tadbirlar, vebinarlar va video konferentsiyalarda ishtirok eting.



# Raqamli profil yaratish

1

## LinkedIn

O'z mahoratingiz, tajribangiz va yutuqlaringizni namoyish qilish uchun LinkedIn profilingizni optimallashtiring.

2

## GitHub

Texnik tajribangizni va loyiha ishingizni namoyish qilish uchun faol GitHub profilini saqlang .

3

## Shaxsiy veb-sayt

Raqamli brendingiz uchun moslashtirilgan platformani taqdim etish uchun shaxsiy veb-sayt yarating.





## THE BENEFITS OF NETWORKING



# Tarmoq va Karyera Imkoniyatlar

1

## Ijtimoiy kapital

Tarmog'ingizdan foydalanish yangi ish imkoniyatlari, murabbiylik va sanoat tushunchalariga olib kelishi mumkin.

2

## Shaxsiy brending

Kuchli shaxsiy brend potentsial ish beruvchilar va hamkorlarning e'tiborini jalb qilishi mumkin.

3

## Raqamli mavjudlik

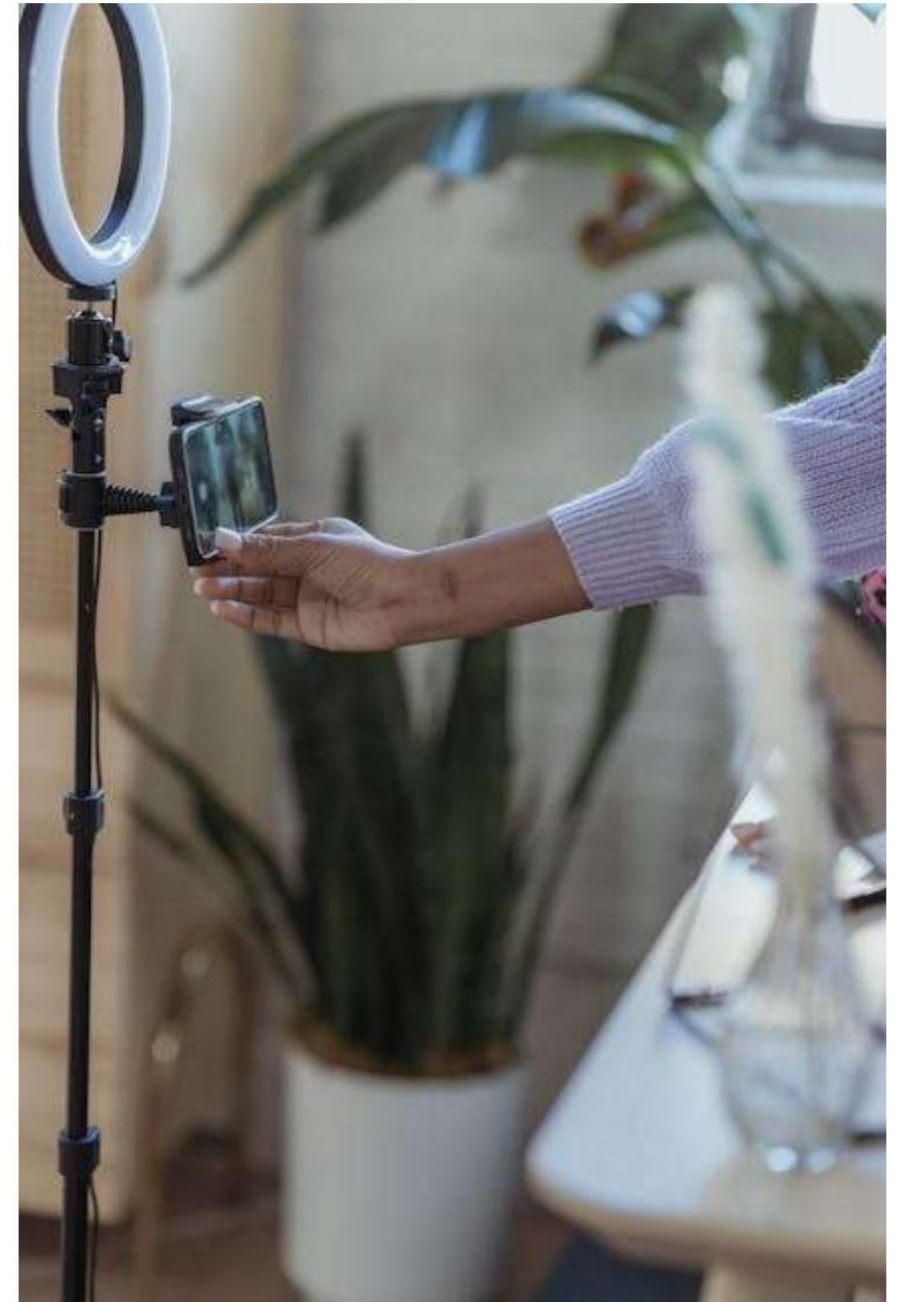
Yaxshi ishlab chiqilgan onlayn profil sizning tajribangizni namoyish qilishi va sizni yollovchilarga ko'proq ko'rinadigan qilishi mumkin.

# ning kuchi

# Ijtimoiy kapital va

# Shaxsiy brending

Kuchli tarmoq yaratish va shaxsiy brendni rivojlantirish ko'plab imkoniyatlar, ma'lumotlar va qo'llab-quvvatlashni ochishi mumkin. Ushbu taqdimot ushbu kuchli strategiyalar ortidagi nazariyalarni o'rganadi va ularni martaba muvaffaqiyati uchun qanday ishlatish haqida tushuncha beradi.





# Ijtimoiy kapital nazariyasi

## Axborotga kirish

Kuchli tarmoq insayder bilimlari, sanoat tendentsiyalari va qimmatli maslahatlar beradi, bu sizga raqobatbardosh ustunlikni beradi.

## Imkoniyatlar

Tarmoqlar ommaga e'lon qilinmasligi mumkin bo'lgan yangi ish o'rinlari, loyihalar va hamkorliklar uchun eshiklarni ochadi .

1

2

3

## Hissiy qo'llab-quvvatlash

Ishonchli ulanishlar qiyin paytlarda yo'l-yo'riq, dalda va ovozli taxtani taklif qilishi mumkin .

# Shaxsiy brending nazariyasi

## Muvofiqlik

Barcha raqamli platformalarda yaxlit tasvirni taqdim etish sizning tajribangiz va qadriyatlaringizni mustahkamlaydi.

## Haqiqiylik

O'zingizning noyob hikoyangiz va shaxsiyatingizni baham ko'rish sizni ajralib turishingizga va tomoshabinlar bilan bog'lanishingizga yordam beradi.

## Karyera taraqqiyoti

Kuchli shaxsiy brend sizning sohangizda yangi imkoniyatlar va taraqqiyot eshiklarini ochishi mumkin.



# Diqqatni yaratish Raqamli profil

## 1 ta professional fotosurat 2 Jozibali bio

Ishonch va ishonchni bildiruvchi yuqori sifatli suratdan foydalaning yaqinlashuvchanlik.

O'zingizning noyob mahoratingiz, tajribangiz va ehtirolaringizni qisqa va qiziqarli tarzda ta'kidlang.

## 3 Tegishli tarkib

Aniq maqolalar, o'ylantiruvchi g'oyalar va qimmatli sanoat bilimlari bilan o'rtoqlashing.

## 4 Muvofiq Brendlash

Profilingizning vizual tasvirlari, ohanglari va xabarlar umumiy shaxsiy ma'lumotlaringizga mos kelishiga ishonch hosil qiling brend.





# Professionaldan foydalanish Tarmoqlar

## Imkoniyatlarni kengaytirish

Kuchli tarmoq yangi ish o'rinlari, tavsiyalar va hamkorlik loyihalariga olib kelishi mumkin.

## Qimmatli tushunchalarga ega bo'ling

Sizning sohangizdagi aloqalar qimmatli maslahatlar, fikr-mulohazalar va sanoat tendentsiyalarini taqdim etishi mumkin.

## Bardoshli qurish Aloqalar

Professional munosabatlarni rivojlantirish murabbiylik, qo'llab-quvvatlash va uzoq muddatli hamkorlikka olib kelishi mumkin.

## Ko'rinishni kuchaytirish

Tarmog'ingiz bilan shug'ullanish sizning tarmoqdagi mavjudligingiz va obro'ingizni oshirishi mumkin.



# Vaziyatni o'rganish: Jeyn Doe

## Shaxsiy brending sayohati



### LinkedIn

Jeyn o'zining tajribasi va tajribasini namoyish etadigan izchil, haqiqiy profilni yaratdi yutuqlar.



### Blog

U muntazam ravishda o'z sohasining etakchisi sifatida fikr yurituvchi maqolalarni nashr etdi.



### Tarmoqqa ulanish

Jeyn turli xil professional tarmoqni faol rivojlantirdi , sanoat tadbirlarida qatnashdi va mazmunli qildi ulanishlar.



### Mentorlik

U karyerasi davomida yo'l-yo'riq ko'rsatgan va qo'llab-quvvatlagan tajribali murabbiylarni qidirdi .



# Strategiyalarni qo'llash

1

## Profilingizni tekshiring

Mavjud raqamli profillaringizni ko'rib chiqing va yaxshilash uchun joylarni aniqlang.

2

## O'z brendingizni yarating

Sizning noyob kuchli tomonlaringizni aks ettiradigan aniq, izchil shaxsiy brendni ishlab chiqing va qadriyatlar.

3

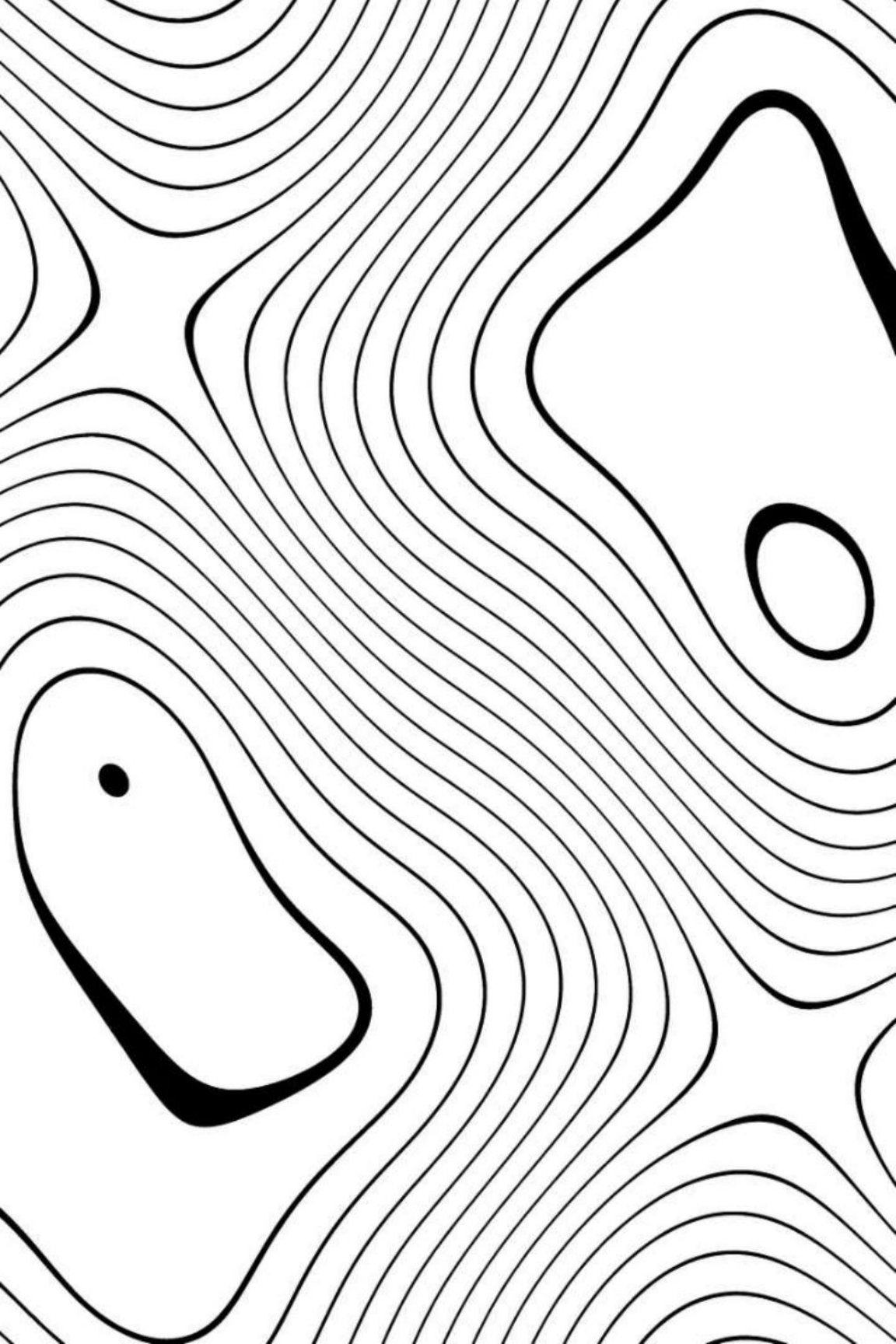
## Aloqalarni qurish

Tarmoqingiz bilan ham onlayn, ham shaxsiy tadbirlar orqali faol ishtirok eting.

4

## Mentorlikni izlang

Sizning martaba sayohatingizda yo'l-yo'riq va yordam beradigan tajribali mutaxassislarni toping.







# Start-up Enterprise

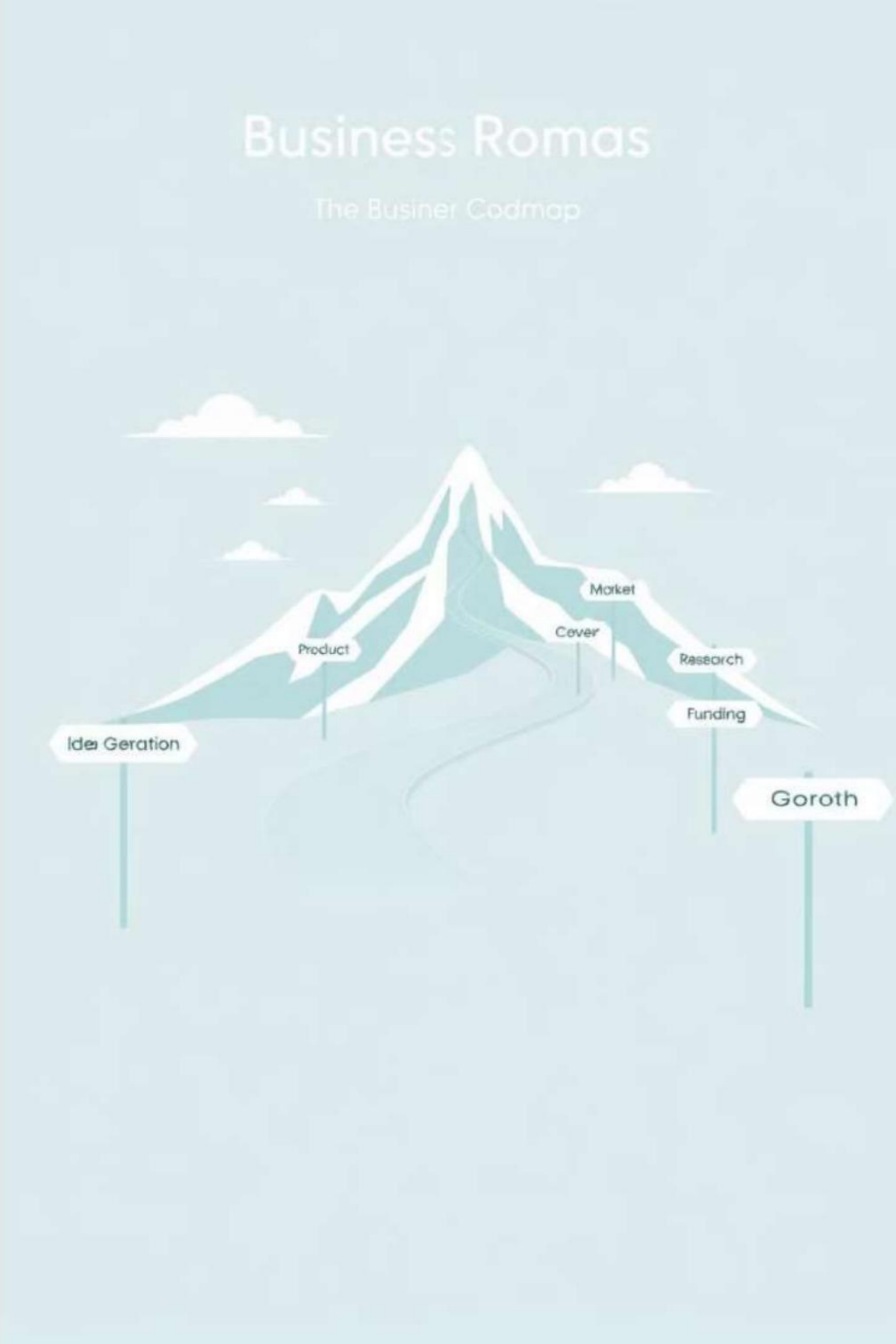
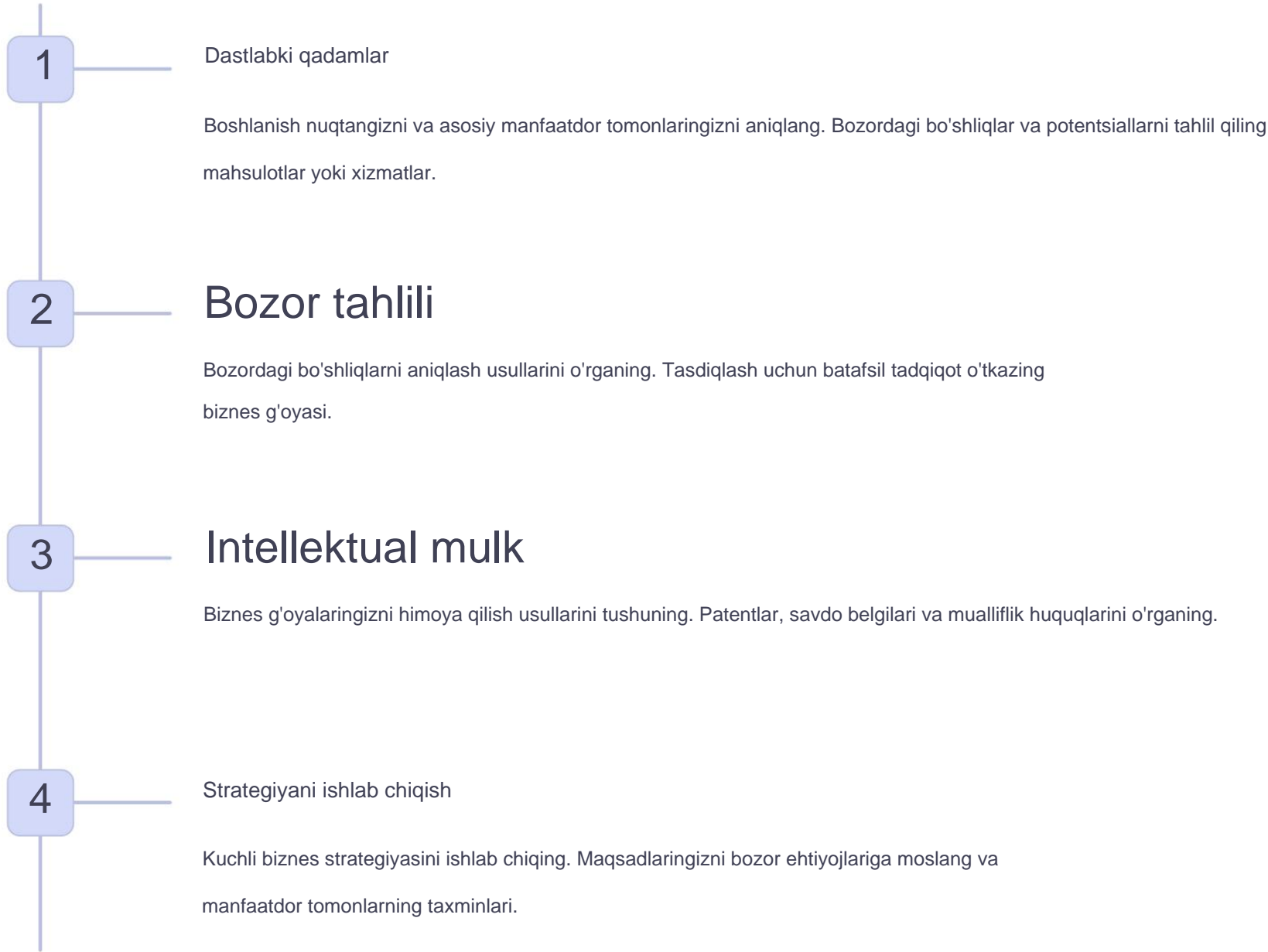
## Rejalashtirish: A

## Keng qamrovli

## Qoʻllanma

Boshlang'ich sayohatga chiqish puxta rejalashtirish va manfaatdor tomonlarni talab qiladi hisobga olish. Ushbu qo'llanma sizni ishga tushirish uchun muhim qadamlar orqali ko'rsatib beradi korxonangiz muvaffaqiyatli. Biz asosiy tushunchalarni, strategiyalarni va yangi biznes egalari uchun muhim bo'lgan manfaatdor tomonlar dinamikasi.

# Ishga tushirish landshaftida navigatsiya





# Korxonadagi asosiy manfaatdor tomonlarni tushunish

## Ta'rif

Manfaatdor tomonlar - bu biznes faoliyati va natijalariga ta'sir qiladigan yoki ta'sir qiladigan shaxslar yoki guruhlar.

## Muhimligi

Ular biznes operatsiyalari va qarorlar qabul qilish jarayonlarida hal qiluvchi rol o'ynaydi. **Ularning manfaatlari** kompaniya siyosatini shakllantiradi .

## Turlari

Manfaatdor tomonlarga ichki kiradi (xodimlar, egalar) va tashqi (mijozlar, etkazib beruvchilar, jamoat) guruhlar. Har birining o'ziga xos qiziqishlari bor.



# To'rt asosiy manfaatdor tomon

## Guruhlar



### Egalari

Biznesni boshlash va yuritishda tashabbus ko'rsatuvchi , boshqaruvchi va tavakkalchilikni o'z zimmasiga olgan tadbirkorlar .



### Xodimlar

Kundalik ishlarni bajarish uchun yollangan ishchilar biznes operatsiyalari va kompaniyaning o'sishiga yordam beradi.



### Kreditorlar

Moliyaviy institutlar yoki jismoniy shaxslar biznes operatsiyalari uchun kreditlar va kapitalni taqdim etish.



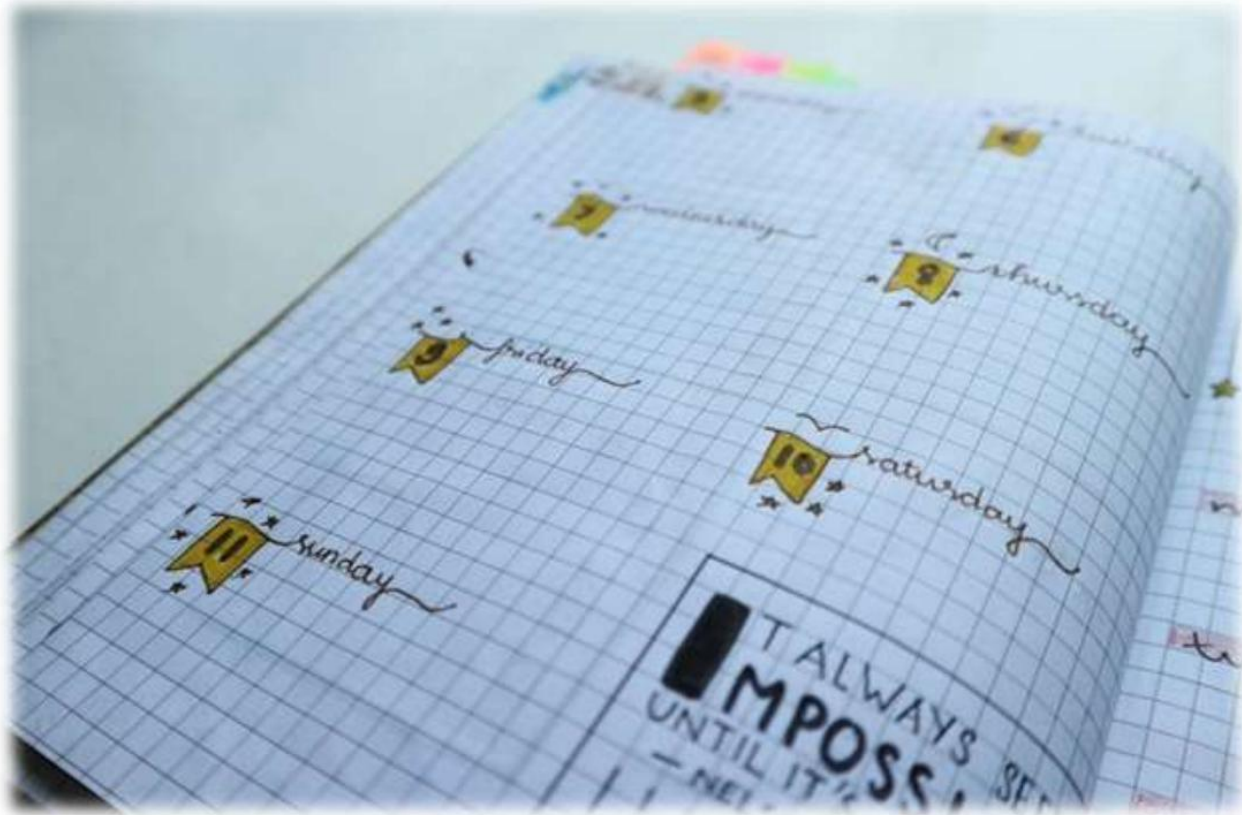
Yetkazib beruvchilar

Mahsulot yoki xizmat uchun zarur materiallar va resurslarni ta'minlovchi tashkilotlar yaratish.





# Egalari: Vizyonerlar Biznes orqasida



## 1 Idea Generation

Egalari innovatsion deb o'ylashadi mahsulot yoki xizmat g'oyalari, bozor ehtiyojlarini aniqlash va imkoniyatlar.

## 2 Risklarni boshqarish

Ular moliyaviy va operatsion risklar, qilish ta'sir qiladigan muhim qarorlar biznesning kelajagi.

## 3 Strategik yo'nalish

Egalari kompaniyaning qarashlari, missiyasi va uzoq muddatli maqsadlarini belgilab, umumiy strategiyani boshqaradi.

# Kreditorlar: Biznesning o'sishiga yordam berish

## Moliyaviy institutlar

O'zmilliybank, Kapital bank kabi banklar va “Asaka” bank kreditlarni taklif etadi va moslashtirilgan moliyaviy yechimlar.

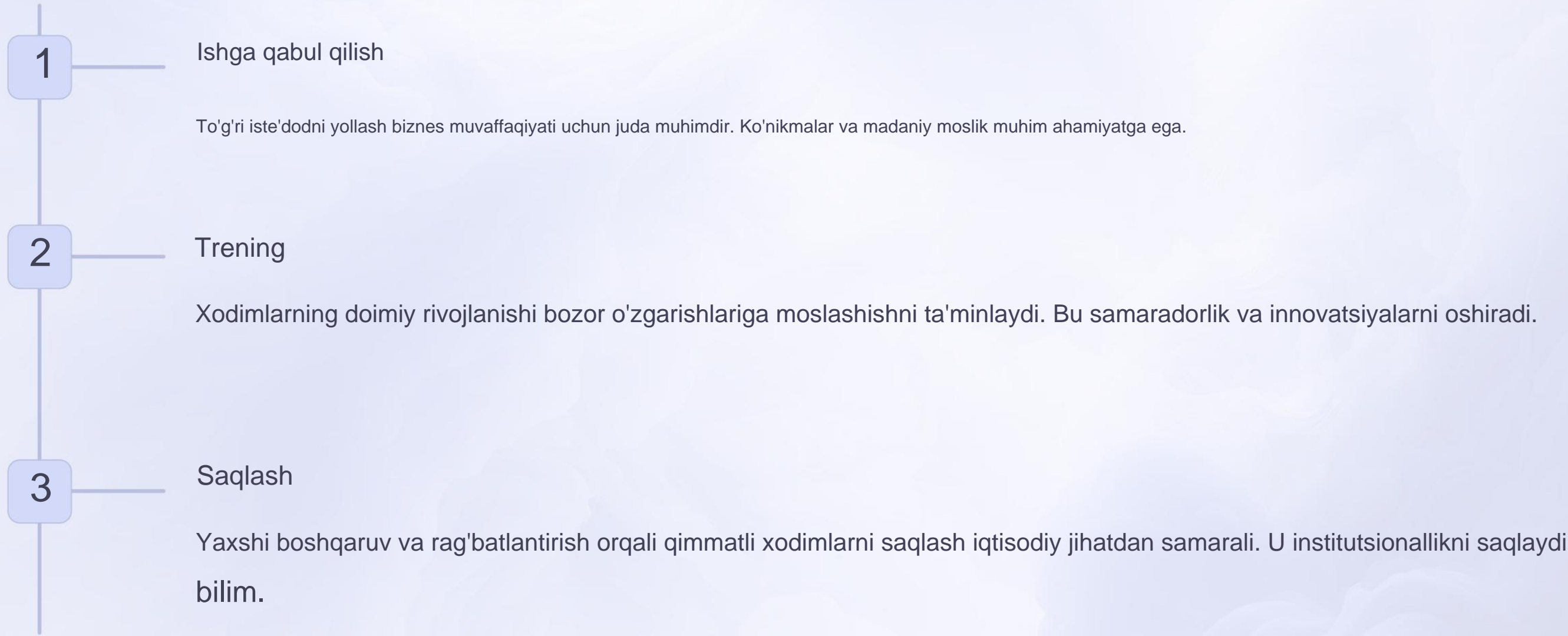
## Individual investorlar

Farishta investorlari yoki venchur kapitalistlari ekspertiza va kapital bilan ta'minlash.

## Biznesga ta'siri

Kreditorlar kompaniya qarorlariga ta'sir qiladi kredit shartlari orqali va talab qilishi mumkin moliyaviy hisobot.

# Xodimlar: Operatsiyaning asosi



# Yetkazib beruvchilar: silliqlikni ta'minlash

## Ishlab chiqarish

Material	Muhimligi	Yetkazib beruvchi
		Aloqa
Chelik	Chidamlilik uchun hal qiluvchi ahamiyatga ega	Uzoq muddatli shartnomalar
Yog'och	Estetik jozibadorlik	Barqaror manba
Plastik	Tejamkor variant	O'z vaqtida yetkazib berish





# CUSTOMERS

## Mijozlar: biznes muvaffaqiyatining yuragi

1

Ehtiyojlarni aniqlash

Xaridorni tushunish

afzalliklar va og'riq  
ball.

2

Yechimlarni ishlab chiqish

Mahsulot yoki xizmatlarni yarating  
bu manzil kerak.

3

Qiymatni yetkazib berish

Raqobatbardosh narxlarni taklif qiling  
va ajoyib xizmat.

4

Fikr-mulohazalarni yig'ish

Mijozlarning ma'lumotlari va bozor  
o'zgarishlari asosida yaxshilang .

# Kengaytirilgan manfaatdor tomonlar

## Ekotizim

### 1 Hukumat

Nazorat qiluvchi organlar va soliq organlari shakllantiradi biznes muhiti siyosat va qonunlar orqali.

### 2 Jamiyat

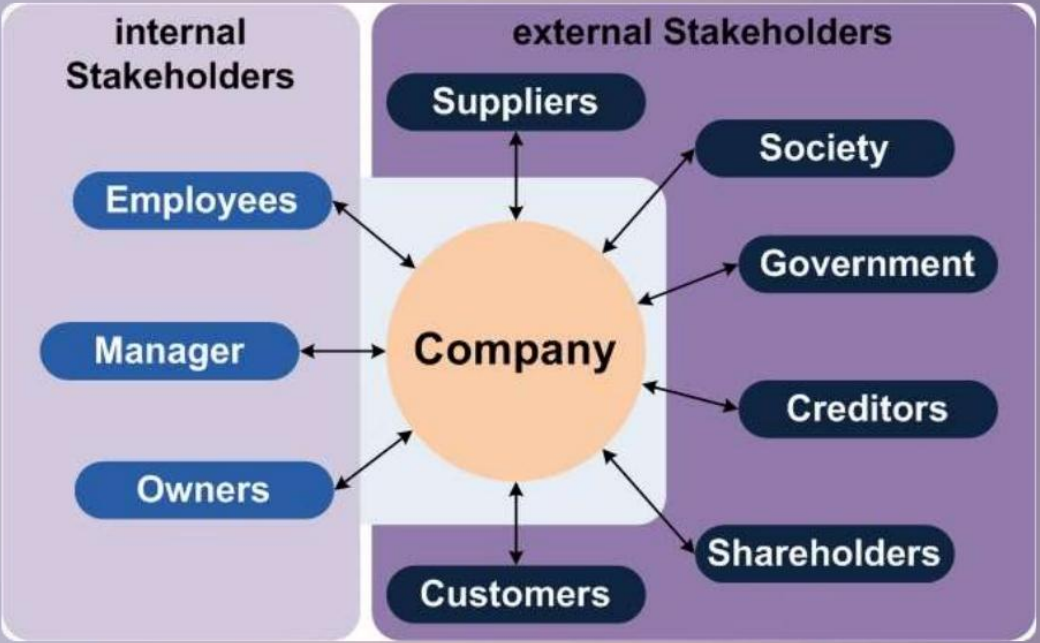
Mahalliy aholiga biznes operatsiyalari ta'sir qiladi va kompaniya obro'siga ta'sir qilishi mumkin.

### 3 Raqobatchilar

Boshqa korxonalar bozor innovatsiyalari va strategik qarorlarga ta'sir qiladi.

### 4 Ommaviy axborot vositalari

An'anaviy va ijtimoiy tarmoqlar savdo nuqtalari jamoatchilik fikriga ta'sir qiladi va manfaatdor tomonlarning fikrlariga ta'sir qilishi mumkin.





# O'ranmoq

Esda tutingki, kuchli tarmoq yaratish va haqiqiy raqamli mavjudlikni rivojlantirish yangi imkoniyatlarni ochishning kalitidir.

## har qanday savol?

