

คุณเป็นนักการตลาดมืออาชีพ

ดร.สุทธิชัย ปิณฑโรจน์
อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.มหาจุฬาลงกรณ
www.drsuthichai.com

ใช้หรือไม่



แต่ละคน เขามีลักษณะนิสัยอย่างไร

1. เป็นคนที่ติดตามข่าวสาร ติดตามข้อมูลต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับด้านการตลาดอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะทางอินเทอร์เน็ต โทรทัศน์ วิทยุ เพื่อนำข้อมูล ข่าวสาร เหล่านั้นมาใช้ในการวิเคราะห์ในงานด้านทางการตลาดของเขา เพราะการติดตามข่าวสาร ติดตามข้อมูลต่างๆ ทางด้านการตลาดจะทำให้เป็นคนที่ทันสมัย ทันเหตุการณ์ และสามารถคิดอะไรได้ไกลกว่า เร็วกว่า ดีกว่า นักการตลาดที่ไม่ได้ติดตามข่าวสาร ข้อมูลทางด้านการตลาด

2. เป็นคนที่มีความกระตือรือร้น ทำงานอยู่เสมอ ไม่หยุดนิ่ง อีกทั้งต้องมีความสุข และสนุกกับงานที่ทำ นักการตลาดมืออาชีพ มักจะทำงานทางด้านการตลาดได้มากกว่า นานกว่า ดีกว่า นักการตลาดมือสมัครเล่น เพราะนักการตลาดมืออาชีพ เขามีการทุ่มเทเวลา ความรับผิดชอบ ลงไปในงานที่เขาทำ

3. เป็นคนที่ชอบพบปะ พูดคุย ชอบออกงานสังสรรค์ นักการตลาดมืออาชีพ เขาจะมีเพื่อนเยอะ เขาจะมีเครือข่ายเยอะ เพื่อที่จะได้มีโอกาสทำงานร่วมกันในอนาคต ได้ช่วยเหลือกัน ได้พึ่งพากัน อีกทั้งได้รับรู้ข้อมูลข่าวสาร ได้รับคำแนะนำในการแก้ไขปัญหา อีกทั้งยังได้รับความรู้ต่างๆ เพิ่มเติม จากนักการตลาดมืออาชีพในกลุ่มเดียวกัน

4. เป็นคนชอบวางแผน นักการตลาดอาชีพ เขาจะต้องเป็นนักวางแผนมืออาชีพ กล่าวคือ เขาจะต้องมีการวางแผนการทำงานอย่างมืออาชีพในแต่ละวัน เขาจะทำการวางแผน ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนกลยุทธ์ วางแผนงานทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว อีกทั้งต้องมีการปรับเปลี่ยน แผนงาน อยู่ตลอดเวลา เพราะงานทางด้านการตลาด เป็นงานที่มีความเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่ง

5. เป็นคนที่ชอบใช้ความคิด นักการตลาดมืออาชีพ เขาจะเป็นนักคิด โดยเฉพาะ เขาจะเป็นนักคิดเชิงสร้างสรรค์ เขาจะ

หาก ว่าเราต้องการประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพในด้านใดๆ ผมเชื่อว่า เราควรมีคุณสมบัติ มีความชอบ มีความรัก และมีลักษณะที่เหมาะสมกับอาชีพนั้นๆ ด้วย เช่น ใครที่ทำงานด้านบริการ ก็ต้องเป็นคนที่รักในงานบริการ ชอบพูดคุย แต่งกายสุภาพเรียบร้อย พูดจาอ่อนหวาน

ใครที่ต้องการทำงานด้านงานประชาสัมพันธ์ ก็ต้องมีความสามารถทางด้านการสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นด้านการพูด ด้านการเขียน สำหรับอาชีพนักการตลาดก็เช่นกัน

เราจะรู้ได้อย่างไรว่า เราเหมาะสมกับการเป็นนักการตลาดมืออาชีพ

นาย John L. Holland เป็นนักวิชาการ เข้าได้คิดค้นทฤษฎีการเลือกอาชีพ เขากล่าวเอาไว้ว่า คนที่มีความเหมาะสมในอาชีพนักการตลาด ควรเป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบกล้าคิดกล้าทำ (Enterprising) อีกทั้งนักการตลาดต้องมีภาวะผู้นำ มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง ชอบชักจูงผู้อื่น กล้าเสี่ยง ชอบการแข่งขัน กล้าพูดจา การแสดงความคิดเห็น มีความคิดริเริ่ม

นักการตลาดมืออาชีพ เขาเป็นคนที่ลักษณะนิสัยอย่างไร

จากการได้อ่านหนังสือ และได้ฟังบทสัมภาษณ์ของนักการตลาดอาชีพหลายคน กระผมพอสรุปได้ดังนี้ว่า นักการตลาดมืออาชีพ



สร้างสรรค์อะไรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ เราจะมีความคิดที่แตกต่างจากนักการตลาดมือสมัครเล่น อีกทั้งความคิดของเขาสามารถนำไปใช้ในงานหรือนำเอามาปฏิบัติได้ ไม่ใช่คิดขึ้นมาลอยๆ อีกทั้ง นักการตลาดอาชีพ จะต้องเป็นนักคิดวิเคราะห์ กล่าวคือต้องสามารถวิเคราะห์ สังเคราะห์ ทางด้านการตลาด ทั้งตลาดของเรา และทั้งการตลาดของคุณแข่ง อีกทั้งสามารถหาทางออกหรือหาทางแก้ไข หากว่าฝ่ายของตนเองเสียเปรียบ แต่จะทำอย่างไรให้เป็นฝ่ายได้เปรียบหรือชนะในการแข่งขันได้

6. เป็นคนที่ชอบมีความฝัน มีแรงบันดาลใจ เป็นคนที่มีพลัง มีเป้าหมาย นักการตลาดมืออาชีพ เขามักเป็นคนที่มีความทะเยอทะยาน รู้ว่าตนเองมีความต้องการที่จะเป็นอะไร รู้ว่าตนเองจะต้องทำงานอย่างไร เพื่อให้จะทำให้การตลาดประสบความสำเร็จ

7. เป็นคนที่รู้จักลูกค้า นักการตลาดมืออาชีพ เขาจะรู้ว่าลูกค้าของเขามีความต้องการอะไร และจะอย่างไร จะใช้เครื่องมือทางการตลาดอะไร ในการสนองความต้องการทางการตลาดของลูกค้าได้

8. เป็นคนที่รู้จักการสื่อสาร เขาจะสามารถสื่อสารให้ผู้บริหารระดับสูงเข้าใจ สิ่งที่เขาต้องการจะทำได้ ในด้านการตลาด และสามารถชักจูงใจให้ผู้บริหารระดับสูงเชื่อตามสิ่งที่เขาคิดได้ ทั้งนี้ จะรวมถึง เขาจะรู้จักการสื่อสารอย่างไร เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอีกด้วย

9. เป็นคนที่มีความสามารถในการเลือกตลาดได้ดี มองภาพรวมทางการตลาดได้ดี รู้ว่าลูกค้าของตนอยู่ในพื้นที่ใด เขามีความสามารถในการเลือกพื้นที่ เลือกกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี เขาไม่ใช่ นักสูมหรือนักเสี่ยงโชค โดยไม่รู้จักการหาข้อมูลมาวิเคราะห์ แล้วเลือกตลาดตามใจชอบ

10. เป็นคนที่มีความอดทน และรู้จักจังหวะในการทำการตลาด การทำงานทางด้านการตลาด ในบางสถานการณ์ที่ไม่มีความเหมาะสม เขาก็ควรที่จะรู้จักอดทน ไม่ทำหรือไม่ใช่เครื่องมืออื่นๆ เช่น สินค้าบางตัว มีความทันสมัยสูง แต่ในสถานการณ์ทางการตลาดในขณะนั้น กลุ่มลูกค้ายังไม่มีความพร้อม เขาก็ไม่ควรนำเอาใช้หรือบางสถานการณ์ เช่น เราออกแคมเปญมาแต่ยังไม่เห็นผลคือ เราออกมาใช้เพียงแค่ 3 เดือน แล้วยังไม่เห็นผลลัพธ์ที่ดี เราก็ต้องมีอดทน เพราะแคมเปญนี้อาจจะเห็นผลลัพธ์ในทางที่ดีระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป เป็นต้น

ฉะนั้น หากว่าคุณเป็นคนที่ใช้ชีวิต และมีลักษณะนิสัย รวมถึงมีคุณสมบัติดังกล่าวข้างต้น คุณมีโอกาสประสบความสำเร็จทางด้านการตลาด และคุณสามารถเป็นนักการตลาดมืออาชีพได้อย่างแน่นอน