



نکاتی برای بهبود مهارت های مشاور بازاریابی



گردآوری و ترجمه:
سودابه رحیمی



نکاتی برای بهبود مهارت های مشاور بازاریابی

نویسنده: سودابه رحیمی

تحت نظارت دکتر شهریار مرزبان

www.ELMEMA.com	وب سایت:
ELME_MA@yahoo.com	ایمیل:
t.me/ELMEMA	کانال تلگرام:
instagram.com/ELME.MA/	اینستاگرام:
۰۹۱۶ ۴۰۵ ۲۳۷۳	واتس اپ:



گروه علمی، پژوهشی،
آموزشی و مشاوره ای علم ما
www.ElmeMa.com

توزیع در:

وب سایت گروه علمی، پژوهشی، آموزشی، مشاوره ای "علم ما"
www.ELMEMA.com
توزیع این کتاب برای تمامی سایت ها با ذکر منبع بلامانع می باشد!

هشدار:

❖ شما حق فروش این کتاب را ندارید!

❖ شما حق تغییر محتوای این کتاب را ندارید!

❖ انتشار این کتاب در تمام سایت ها رایگان و آزاد است!

❖ لطفا در صورت انتشار کتاب به نام سایت گروه آموزشی علم

ما به آدرس اینترنتی www.ELMEMA.com اشاره فرمایید.

از اینکه با اشتراک این کتاب
به ترویج دانش و موفقیت کمک می کنید
از شما سپاسگزاریم.

www.ELMEMA.com

فهرست مطالب

مقدمه	۵
صلاحیت ها و شایستگی های مشاور بازاریابی	۵
مهارت های مشاور بازاریابی	۶
نمونه هایی از مهارت های مشاوره بازاریابی ارزشمند	۶
۱- تفکر خلاق	۶
۲- تمرکز روی اهداف	۶
۳- فکر کردن به صورت مفهومی و عملی	۶
۴- درک استراتژی در مقابل تاکتیک ها	۸
۵- ارتباط واضح و همدلی	۸
۶- همکاری با تمام سطوح شغلی مرتبط	۸
۷- سازماندهی و مدیریت زمان	۸
۸- مهارت های رهبری و حرفه ای بودن	۹
۹- توانایی اولویت بندی	۹
۱۰- حل مسئله	۹
۱۱- کنجکاوی	۱۰
۱۲- اعتبار	۱۰
چگونه می توان مهارت های مشاوره را بهبود داد؟	۱۱

مقدمه

مشاور بازاریابی^۱ فردی است که روش هایی پیشنهاد و ارائه می دهد که یک شرکت به مشتریان دسترسی پیدا کند. این روش های موثرتر و سریع تری هستند که مدیران، صاحبان کسب و کار و مردم عادی بلد نیستند. این افراد در زمینه خدمات مشاوره بازاریابی و فروش مهارت و تخصص دارند. اصولاً مشاوران بازاریابی سخنرانان بسیار خوبی هستند. آنها با برگزاری یا دعوت شدن به سخنرانی در سمینارها و کنفرانس ها معروف تر می شوند. مشاوره بازاریابی، با ایجاد یک برنامه بازاریابی دقیق، تعیین یک پیام تجاری و شناسایی بازاریابی چند زمینه ای برای شناسایی و جذب بازار هدف به شرکت ها کمک می کند.

شغل یک مشاور بازاریابی در شرکت و پروژه بسیار متفاوت است. اما به طور معمول شامل مشاوره به شرکتها در مورد بهترین راه برای دستیابی به مشتریان است. مشاوران بازاریابی ممکن است تلاش های فعلی بازاریابی را ارزیابی و بررسی نمایند و پیشنهادهایی را برای بهبود، برنامه ریزی و پیاده سازی رسانه های اجتماعی یا مبارزات بازاریابی ارائه داده و بازاریابان را به بهترین شیوه ها آموزش دهند. همچنین محتوا، جریان کاری یا روش های جدیدی را برای دستیابی به مصرف کنندگان پیشنهاد دهند. سپس آنها موفقیت استراتژی های بازاریابی را با استفاده از ابزارهای تحلیلی ردیابی می کنند.

صلاحیت ها و شایستگی های مشاور بازاریابی

یکی از ابزارهای ضروری برای برخورداری از جذب افزایش توانایی تاثیرگذاری بر دیگران، صلاحیت و شایستگی^۲ جامع، دانش و تخصص در بخشی است که دیگران انتظار دارند شما در آن دارای آگاهی باشید. هنگامیکه می خواهید بعنوان یک مشاور بازاریابی فعالیت نمایید علاوه بر اینکه لازم است شما معلومات و مطالعات عمیقی در این زمینه داشته باشید، صلاحیت ها و شایستگی هایی نیز لازم و ضروری است، از قبیل:

- داشتن یک مدرک کارشناسی در بازاریابی، تجارت یا ارتباطات (با MBA با تمرکز بر بازاریابی)
- ارائه نمونه کار عالی که سابقه موفقیت شما در بازاریابی را نشان دهد.
- دارای سابقه کاری و تجربه به عنوان یک بازاریاب
- تخصص در یک جایگاه یا تجربه خاص در زمینه کار در طیف گسترده ای از صنایع
- دارای مهارت های نویسندگی و ارتباطی قوی
- تخصص در بازاریابی در طیف گسترده ای از مناطق بازاریابی (رسانه های اجتماعی، محتوا، سئو، تولید lead، PPC)
- تجربه در اتوماسیون بازاریابی یا سایر نرم افزارهایی مانند اکسل، پاورپوینت، Sales force و Microsoft Office
- توانایی در ارائه معلومات و آماده دفاع از کار خود با اطمینان و اعتماد بنفس

^۱ marketing consultant

^۲ Qualifications

مهارت های مشاور بازاریابی

مهارت های مشاوره در بازاریابی^۲ می تواند ابزاری قدرتمند برای پیگیری فرصتهای شغلی در یک شرکت مشاوره یا در خود اشتغالی شما باشد. مهارت ها و ویژگی هایی که در طول دوره کار خود ایجاد می کنید می تواند در کسب مشتری و تغییر مسئولیت شما کمک کننده باشد. همانطور که پیشرفت می کنید و مهارت های مشاوره کلیدی خود را ارزیابی می کنید، تلاش کنید سازگار و مؤثر باشید، بدون اینکه در نظر بگیرید کجا کار می کنید.

مشاوران بازاریابی خوب دارای مهارت هایی هستند که اطلاعات مشخصی را برای کمک به حل مسئله، بهبود فرآیند و فروش برای یک تجارت ارائه می دهند. با دنبال کردن فعالانه فرصت های شخصی برای یادگیری و بهبود مهارتهای خود، می توانید این مهارت ها را در طول تجربه شغلی خود پرورش دهید.

نمونه هایی از مهارت های مشاوره بازاریابی ارزشمند

به عنوان یک مشاور بازاریابی شما به احتمال زیاد روزهایی از وقت خود را در جمع آوری داده ها، تدوین استراتژی و ارائه برنامه ای برای مشاغل مورد نظر برای مشاوره خود خواهید گذراند. در اینجا نمونه هایی از مهارت های مشاوره بازاریابی وجود دارد که به شما را در انجام همه مراحل کمک می کند:

۱. تفکر خلاق
۲. تمرکز روی اهداف
۳. فکر کردن به صورت مفهومی و عملی
۴. درک استراتژی در مقابل تاکتیک ها
۵. ارتباط واضح و همدلی
۶. همکاری با تمام سطوح شغلی مرتبط
۷. سازماندهی و مدیریت زمان
۸. مهارتهای رهبری و حرفه ای بودن
۹. توانایی اولویت بندی
۱۰. حل مسئله
۱۱. کنجکاوی
۱۲. اعتبار

۱- تفکر خلاق

خلاقیت در زمینه هایی مانند هنر، نوشتن و طراحی گرافیک اولویت اصلی است. ممکن است صنایع دیگر به نظر نرسد که تفکر خلاق^۴ را در اولویت قرار دهند، اما این موضوع تعریفی گسترده تر از تولید هنر است. تفکر خلاق به افراد ایده هایی می دهد که فراتر از استاندارد و روش های معمول پذیرفته شده برای نزدیک شدن به مشاغل صنعتی هستند. این امر طوفان مغزی را تشویق می کند و به انواع ایده های افراد گوش می دهد.

۲- تمرکز روی اهداف

همیشه "چرا" را درک کنید. عدم بهینه سازی پویای بازاریابی می تواند باعث شود برنامه ها ناکارآمد شوند و از این روند خارج شوند. با هر دستورالعمل استراتژیک و به ویژه با هرگونه تاکتیک یا کار، باید دید روشنی در مورد هدف و انتظار وجود داشته باشد. درک هدف کلی، تمرکز روی اهداف^۵ و همچنین اینکه چگونه اقدامات فردی در رسیدن به آن هدف سهیم است، چشم اندازی اساسی برای تصمیم گیری در طول یک مشارکت موفق است. سؤالی که ممکن است در ذهن مشاوران بازاریابی برای هر کار باید وجود داشته، باشد شامل: "این چگونه برنامه را تحت تأثیر قرار می دهد؟"، "چگونه می تواند در جهت پیشرفت ما کمک کرده و به هدف برسد؟" اقدامات بازاریابی همیشه بصورت مستقیم موثر نیست، اما با این وجود باید حس پاسخگویی وجود داشته باشد.

۳- فکر کردن به صورت مفهومی و عملی

تفکر مفهومی^۶ نشان می دهد که شما بینش داشته و مبتکر هستید. ممکن است شما یک حس شهود قوی داشته باشید و یا توانایی در آمیختن ایده هایی که افراد بیان می کنند و یا خودتان به ذهنتان می رسد برای پیدا کردن مفاهیم انتزاعی داشته باشید. ممکن است شما در یک جلسه طوفان مغزی گروهی سؤالات تحریک آمیز بپرسید تا به دیگران کمک کنید تا به صورت مفهومی فکر کنند و سنگ های قیمتی الهام بخشی را برای این شرکت شکل دهند که بتوانند به آن اعتقاد داشته باشند. هنگامی که دید خود را ایجاد کردید، مهارتهای تفکر عملی شما کمک می کند تا دیگران را به دیدهای قابل حمل و تحویل پذیر تبدیل کنید. شما ممکن است به ترسیم یک استراتژی خاص که تمرکز یک کسب و کار را تنگ می کند، کمک کنید. شما می توانید به آنها کمک کنید تا پروژه ها را در قسمت های مؤثر خود سازماندهی کنند و وظایف خود را بر اساس ایده های گسترده ای که برای مشتری شما سفارشی شده است، اختصاص دهید.

^۴ Creative thinking

^۵ Focus on goals

^۶ Thinking conceptually

۴- درک استراتژی در مقابل تاکتیک ها

بسیاری از مشاوران بازاریابی این تفاوت را درک نمی کنند. استراتژی^۷ یک برنامه عملی همراه با هدف است. تاکتیک^۸ یک اقدام خاص است که بخشی از اجرای استراتژی است. به عنوان مثال، یک استراتژی بازاریابی دیجیتال که خواستار افزایش فروش از یک مخاطب خاص است، ممکن است خواستار یک رویکرد پیام رسانی منحصر به فرد خاص برای یک نقطه مشخص باشد که شامل تولید محتوا، تبلیغات، ایمیل و پیشنهادات مرتبط برای آن گروه خاص مشتری باشد. تولید محتوا، تبلیغات، ایمیل و پیشنهادات تاکتیک های این استراتژی است. درک تفاوت بین استراتژی و تاکتیکها باعث می شود که "چرا" در کلیه بخشنامه ها حضور داشته باشد و به تعامل های موفق تر کمک کند.

۵- ارتباط واضح و همدلی

هنگامی که برای بازاریابی یک شرکت راه حل و پیشنهاد ارائه دادید، آنها باید توانایی شما در برقراری ارتباط به صورت واضح و با همدلی^۹ را احساس کنند. شما با نشان دادن تمایل به شنیدن برای درک وضعیت فعلی، اهداف و مشکلات موجود، چگونگی رفع مشکلی و علاقه به بهبود آنها و مشتریانی که سعی در دستیابی به آنها دارند، احساس همدلی می کنید.

۶- همکاری با تمام سطوح شغلی مرتبط

به عنوان مشاور بازاریابی، ممکن است در هیئت مدیره یک شرکت، مدیریت ارشد یا یک بخش خاص در یک شرکت استخدام شوید. داشتن حس اعتماد به نفس مفید است که هنگام همکاری با ذینفعان و کارمندان برنامه ای را انجام دهید. توسعه شعور، ادب، دوستی، مهارت های عالی گوش دادن و مهارت صحبت کردن در هر شرایطی به شما خدمت می کند.

۷- سازماندهی و مدیریت زمان

هنگامی که یک شرکت مشاور بازاریابی را برای کمک به تغییر ساختار یا ارائه راهکار های مناسب بازاریابی استخدام می کند، وقت آنها با ارزش خواهد بود. جلسات احتمالاً بخش اجتناب ناپذیری از روند است، اما شما می توانید با انجام جلساتی با زمان کوتاه

^۷ strategy

^۸ tactics

^۹ Communicating clearly and empathetically

و کارآیی بالا، احترام به زمان آنها را نشان دهید. شما می توانید از قبل برای تهیه دستور کار با مردم همکاری کنید و در تلاش های خود برای نگه داشتن جلسات، مودب اما محکم باشید. شما می توانید جلسات را فقط برای کارمندان ضروری محدود کنید، به خصوص برای کارهای اولیه که در آن محدوده پروژه مشاوره خود را تعیین می کنید. از قبل جلسات را به خوبی آماده کنید و هرگونه ارائه و اسناد الکترونیکی را به راحتی در دسترس داشته باشید تا بتوانید با اطمینان به پیشنهادات خود بپردازید و از تأخیر خودداری کنید.

۸- مهارت های رهبری و حرفه ای بودن

مشتریانی که مشاوره استخدام می کنند، انتظار توصیه های مطمئن و روشنگری را دارند. مهارت های رهبری و حرفه ای^{۱۰} بودن مشاوران فردی الهام بخش اعتماد به نفس و پیشرفت است. این به معنی ارائه چشم اندازهای منحصر به فرد، ایده های اصلی و نوآوری ها است. همچنین امکان برقراری ارتباط در هر زمان، تعیین چگونگی رفتن از جایی که ما در حال حاضر هستیم، و اینکه به کجا می رویم و در آینده چه انتظاری داریم.

۹- توانایی اولویت بندی

پیچیدگی ممکن نیست تمرکز یک برنامه بازاریابی را دچار اختلال کند. بخش عمده کار مشاور بازاریابی جمع آوری داده ها، سازماندهی، استخراج بینش و ارائه توصیه ها به شکلی است که گزینه ها را با اولویت ها متعادل می کند. قوانین اولویت بندی با تعامل متفاوت است، اما تمرکز بر آنچه می توان پیاده سازی کرد و بیشترین تأثیر را دارد (کوتاه مدت و بلند مدت) دستورالعمل های خوبی برای به کار بستن هستند.

۱۰- حل مسئله

هنگامی که سازمان ها و شرکت ها به راهنمایی یا تخصص اضافی نیاز دارند ممکن است شما را به مشورت دعوت کنند. نقش شما ممکن است اغلب شامل حل مسئله^{۱۱}، بهبود ارائه ایده و ... باشد و شما نیاز به اطلاعات پیشرفته زیادی درباره موضوعاتی که ممکن است برای شما ارائه شود، خواهید داشت. بسته به نوع مشاور شما، شما مسئول حل و ارائه راهکار برای کمک به ایجاد یک برنامه تجاری، تجزیه و تحلیل و افزایش فروش یک شرکت یا ارائه آموزش در زمینه های مختلف هستید.

^{۱۰} Leadership and professional skills

^{۱۱} Problem-solving

توانایی شما برای گوش دادن دقیق به نگرانی ها و واکنش سریع و متفکرانه برای کمک به پیشنهاد راه حل های ممکن از جمله ارزشمندترین مهارت هایی است که می توانید در اختیار داشته باشید.

۱۱- کنجکاوی

از آنجا که مشاوران با مشتریان مختلف کار می کنند، حس کنجکاوی^{۱۲} می تواند به شما در دستیابی به اطلاعات مورد نیاز برای انجام کار خود کمک کند. کنجکاوی شامل پرسیدن سوالات متفکرانه و متمرکز و سپس گوش دادن صادقانه به جواب هاست. همچنین به شما کمک می کند تا درک کنید که چگونه هر یک از مشاغل در چارچوب صنعت خود متناسب هستند، و راه هایی که ممکن است یک کسب و کار در نوآوری محصول یا فلسفه خود داشته باشد. اگر سازمانی که برای کمک به آن استخدام شده اید، فاقد کنجکاوی از سوی مدیریت و کارمندان است، ممکن است شما بتوانید کارکنان را ترغیب کنید تا صنعت خود را از دیدگاه کنجکاوی کشف کنند و به آنها کمک کند تا سوالات صحیحی از خود و شیوه های رقبا ایجاد کنند.

۱۲- اعتبار

اعتبار^{۱۳} شما به عنوان مشاور ناشی از تجربه شما در این زمینه است و شما به عنوان کسی که به روش های مشروع و قابل اندازه گیری به شرکت ها و افراد کمک کرده است شهرت دارید. فراتر از این، می توانید اعتبار خود را با آموزش بیشتر، هرگونه گواهینامه در دسترس، یک وب سایت شخصی یا پروفایل در یک سایت حرفه ای که مهارت ها و تجربه های شما را مشخص می کند، بهبود بخشید. می توانید پادکست مشاوره خود را شروع کنید یا یک مقاله یا کتاب علمی بنویسید تا ایده ها و فلسفه های خود را در مورد بازاریابی و مشاوره در آن توضیح دهید.

رفتار حرفه ای مشاوران شامل همه چیز از مسئولیت پذیری، ادب، پیش بینی نیاز مشتری، پیگیری و ماندن در بالای آنچه برای مشتری و همچنین برنامه مهم است، می باشد. البته افراد و مهارت های سازمانی به تنهایی کافی نیستند. این ترکیبی از مهارت های انسانی به انسان، سازمان و رهبری به علاوه مهارت با داده ها، نرم افزارها و فرآیندهای مختلف است که باعث مقایسه کارآیی بازاریابی می شود.

^{۱۱} Curiosity

^{۱۲} Credibility

چگونه می توان مهارت های مشاوره را بهبود داد؟

کارهای روزانه مشاوره زمان مناسبی برای تمرین مهارت های شما است. اگر به تعامل روزانه خود نگاه جدی داشته باشید، قادر خواهید بود مواردی را که قوی هستید و مواردی را که می توانید از آنها کمک بگیرید، شناسایی کنید. در اینجا چند روش برای بهبود مهارت های شما آورده شده است:

۱- داشتن یک مربی یا مشاور: شما به احتمال زیاد با مشاوران در بسیاری از صنایع آشنا خواهید شد که برخی از مهارت های مورد نظر برای بهبود را نشان می دهند. دریابید که آنها چگونه مهارت های خود را کسب کرده و یک برنامه آموزشی یا مربیگری را در آنجا به اشتراک می گذارند.

۲- یک دوره مشاوره شرکت کنید: بسیاری از سازمان های حرفه ای دوره های آموزشی را ارائه می دهند که به گواهینامه ها می رسد. برنامه هایی را جستجو کنید که مهارت های مورد علاقه شما را پوشش می دهد و دریابید که آیا مجوز گرفتن توسط یک سازمان خاص می تواند به شما در یافتن مشتری یا فرصت های جدید کمک کند.

۳- قرار گرفتن در معرض را افزایش دهید: شما می توانید به جای ماندن در همان نوع مشاوره برای هر شغل، مشتریان مختلفی را امتحان کنید. هر تجربه جدید شما را در معرض چیزهای مختلف قرار می دهد که می تواند به شما در گسترش پایه دانش کمک کند. شما می توانید بر اساس شناخت بیشترین نقاط قوت خود، حرفه خود را شکل دهید.

۴- سخنان متخصصین را مطالعه کنید: بسیاری از مشاوران موفق مقالات علمی، کتاب و گفتگوهای ویدئویی می نویسند که در مورد چگونگی پیشرفت مهارت های شما صحبت می کنند. کسانی را پیدا کنید که فلسفه و مهارت های آنها با اهداف حرفه ای شما مطابقت دارد و روش ها و توصیه های آنها را مطالعه کنید.

به روز بودن و مطالعه در بهترین روش های بازاریابی اولین قدم برای کار کردن برای خود به عنوان مشاور بازاریابی و موفقیت شما خواهد بود. انواع روش های بازاریابی مختلفی وجود دارد که با مطالعه دقیق و کاربردی می تواند در شغل های مختلف کاربرد بسزایی داشته باشند. و مشتری با توجه به عملکرد شما این را احساس خواهد کرد.



درباره ی نویسنده:

دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی نرم افزار کامپیوتر هستم. مدیریت بخش انفورماتیک و بخش مالی موسسه آموزش عالی هنر شیراز بر عهده داشته و ۸ سال در این زمینه فعالیت دارم.

در حل حاضر در زمینه مشاوره بازاریابی و انواع بازاریابی تحت نظارت آقای دکتر شهریار مرزبان در حال تحقیق و فعالیت می باشم.

برای دیدن سایر مقالات، کتاب های آموزشی و مشاوره رایگان با ما همراه باشید.

www.ELMEMA.com

وب سایت:

ELME_MA@yahoo.com

ایمیل:

t.me/ELMEMA

کانال تلگرام:

[instagram.com/ELME.MA/](https://www.instagram.com/ELME.MA/)

اینستاگرام:

۰۹۱۶ ۴۰۵ ۲۳۷۳

واتس اپ: