

13. Mr. Shannon Au Yeung – 市场推广及公关 – 营销总监

很有趣的

市场推广对比不同的行业来说

是一个比较特别的行业

为什么这样说

就是因为市场推广

有些人是专修这个科目

但其实有很多人不是修读这科都可以入这一行

我想在市场触觉上

如果有这样的认知

或者边学边做

其实就已经可以做到市场推广这个行业的

而我就很幸运

因为我读书是读这一科

出来工作时又碰巧有老板肯聘请我

那我就顺理成章地入了这一行

因为我是自己开公司的

我们的工作与市场推广顾问

和商业顾问有关

所以我们工作时间都偏长的

一些旺季

可能年尾或者是一些大节日

那一段时间就会特别忙

没有一个特定的工时

不像朝九晚六的工作

要看客人的需要

或者是他们做活动的需要而再决定

上班时间就比较弹性的
其实在市场推广这个行业来说
要市场触觉行先
可能本科不一定读市场推广
如果你有市场触觉而又边学边做
因为这个行业的需要是会转变的
所以需要很多知识可能从以前印刷广告的年代
到现在所有事都电子化
离线商务模式等等
甚至是 AI 和 VR
这些通通都是边学边做的
之前所学过和用过的东西，到现在已经是绝对不适用
所以要透过工作、透过对市场的认知
透过对将来的展望
去想一想现在的资讯或者知识是需要什么
这样才可以在这一行坚持下去
我想最有挑战性的地方是时间
以及金钱
我想每一个行业都是这样
为什么这样说
因为时间上可能有很多不同的时间线要赶
而钱方面就是要考虑客人的预算
或者是公司可以投放的资源
用有限的资源获最大的回报
其实这个行业很多时会接触一些新的事物
这些事可以给我们不同的想法
令我们开始扩阔自己的视野
我们每一次完成不同的营销活动的时候

其实都可以帮到很多客人去满足他们的要求
我想这是一个对我们好好的一个动力
我相信很多行业都有压力
分别在于多少、多久和什么时候
我们面对压力的时候通常会想一想压力的来源
这是一个可解决的问题还是不可解决的问题
如果是一个可解决的问题
当然是找方法
但如果真的没有办法解决
我相信最好是找身边的朋友或者更有经验的人去了解一下
可能只是我们未发现办法去解决个问题
实质如何去做就要靠自己，我想是一个坚持的心
因为有一个坚持的动力才可以将问题迎刃而解
在市场营销来说
发展就如我刚才所说，是很迅速的
每一刻都有一些新事物
我想这个行业一定不会消失，因市场营销已经存在了很多年
但要怎样延续下去
我想是用一些新的元素不断去重新组合
一些新事物、一些新思维或者一些新角度
给受众或者我们的目标顾客去看
他们会发现一些资讯原来可以用在这种模式
他们是会感到有趣的
他们认为这个资讯合适
他们就会愿意看我们给他们的一些讯息
很多做市场营销的人都会第一时间叫人不要入这一行
但我就觉得很有趣的
如果有年轻人很有兴趣做这个行业

我觉得他们需要基本的通识
即使这一科不是很专业
它是有一些很专业的技能在内
但我想以常识为首
当然这个世代常识已经不是普通知识
所以我觉得首先要一个对市场基本的认知
对人脉的认知
我想这样会很有用的
这个不单是书本上能够学到的
而是靠平时自己不停去累积经验
以及知识