

13. Mr. Shannon Au Yeung - 市場推廣及公關 - 營銷總監

很有趣的

市場推廣對比不同的行業來說

是一個比較特別的行業

為什麼這樣說

就是因為市場推廣

有些人是專修這個科目

但其實有很多人不是修讀這科都可以入這一行

我想在市場觸覺上

如果有這樣的認知

或者邊學邊做

其實就已經可以做到市場推廣這個行業的

而我就很幸運

因為我讀書是讀這一科

出來工作時又碰巧有老闆肯聘請我

那我就順理成章地入了這一行

因為我是自己開公司的

我們的工作與市場推廣顧問

和商業顧問有關

所以我們工作時間都偏長的

一些旺季

可能年尾或者是一些大節日

那一段時間就會特別忙

沒有一個特定的工時

不像朝九晚六的工作

要看客人的需要

或者是他們做活動的需要而再決定

上班時間就比較彈性的
其實在市場推廣這個行業來說
要市場觸覺行先
可能本科不一定讀市場推廣
如果你有市場觸覺而又邊學邊做
因為這個行業的需要是會轉變的
所以需要很多知識可能從以前印刷廣告的年代
到現在所有事都電子化
離線商務模式等等
甚至是 AI 和 VR
這些通通都是邊學邊做的
之前所學過和用過的東西，到現在已經是絕對不適用
所以要透過工作、透過對市場的認知
透過對將來的展望
去想一想現在的資訊或者知識是需要什麼
這樣才可以在這一行堅持下去
我想最有挑戰性的地方是時間
以及金錢
我想每一個行業都是這樣
為什麼這樣說
因為時間上可能有很多不同的時間線要趕
而錢方面就是要考慮客人的預算
或者是公司可以投放的資源
用有限的資源獲最大的回報
其實這個行業很多時會接觸一些新的事物
這些事可以給我們不同的想法
令我們開始擴闊自己的視野
我們每一次完成不同的營銷活動的時候

其實都可以幫到很多客人去滿足他們的要求
我想這是一個對我們好好的一個動力
我相信很多行業都有壓力
分別在於多少、多久和什麼時候
我們面對壓力的時候通常會想一想壓力的來源
這是一個可解決的問題還是不可解決的問題
如果是一個可解決的問題
當然是找方法
但如果真的沒有辦法解決
我相信最好是找身邊的朋友或者更有經驗的人去了解一下
可能只是我們未發現辦法去解決個問題
實質如何去做就要靠自己，我想是一個堅持的心
因為有一個堅持的動力才可以將問題迎刃而解
在市場營銷來說
發展就如我剛才所說，是很迅速的
每一刻都有一些新事物
我想這個行業一定不會消失，因市場營銷已經存在了很多年
但要怎樣延續下去
我想是用一些新的元素不斷去重新組合
一些新事物、一些新思維或者一些新角度
給受眾或者我們的目標顧客去看
他們會發現一些資訊原來可以用在這種模式
他們是會感到有趣的
他們認為這個資訊合適
他們就會願意看我們給他們的一些訊息
很多做市場營銷的人都會第一時間叫人不要入這一行
但我就覺得很有趣的
如果有年輕人很有興趣做這個行業

我覺得他們需要基本的通識
即使這一科不是很專業
它是有一些很專業的技能在內
但我想以常識為首
當然這個世代常識已經不是普通知識
所以我覺得首先要一個對市場基本的認知
對人脈的認知
我想這樣會很有用的
這個不單是書本上能夠學到的
而是靠平時自己不停去累積經驗
以及知識