المقصود بكلمة إن ( التسويق أصبح شغلانة اللي مالوش شغلانة )

هو الشاب اللي بيبحث عن عمل ومش لاقي فرصة

فيقرر إني خلاص هاشتغل في التسويق

.

فيقوم عامل صفحة على الفيس

ويبدأ يسوق لنفسه باعتباره استشاري تسويق

.

ويبتدي يتكلم بطريقة ( كتير من العملاء بيسألونا عن كذا .. واحنا بنقول لهم كذا وكذا )

أو ( من خلال عشرات الحملات التسويقية اللي عملناها .. لاحظنا كذا وكذا )

وهوا لسه مخلص جيش من سنتين أصلا

عمل دا إمتى ؟!!!

.

حضرتك اجتهد تشتغل شغلانة بتضيف قيمة حقيقية

لكن ما تنجرفش في مصيدة شغل التسويق دي

لإنها في النهاية مش بتقدم قيمة

.

إن حضرتك تعمل إعلان لحد على الفيسبوك . فانتا كده مش اسمك بتعمل تسويق

ولو هنتكلم كفنيين يعني . فما فيش شركة في مصر تقدر تعمل تسويق لحد بالمعنى الحقيقي للتسويق إلا نادر جدا

.

أنا رشحت لحد شركة تسويق . أعطوه عرض سعر ب ٢٨٠ ألف جنيه

ورشحت شركة تانية لحد تاني . عطوه عرض ب ١٧٠ ألف جنيه

فالناس اللي بتعمل إعلانات فيس ويقولوا احنا شركة تسويق دول بيهرجوا

وده التهريج اللي انا بحذر منه

.

وطبعا أكتر من حد علق على البوست السابق إني مش عارف الفرق بين التسويق والإعلان

يا راجل !!

هههههههه

هوا انا باعمل بلوك من شوية

.

خلينا نرجع للموضوع

الرسالة لحضرتك كشاب إنك لو كنت شايف إن التسويق هو فرصة مناسبة ومخرج جيد تقدر بيه تعمل شركتك الخاصة وتشتغل رئيس جمهورية نفسك وتوصل لأحلام الثراء السريع والحرية المالية والكلام الكبير ده . فحضرتك واهم

.

عشان يتعمل تسويق فعلا . فمطلوب حل من اتنين . إنتا مش هتقدر تعمل واحد منهم

.

الحل الأول إنه تكون شركة كبيرة هيا صاحبة المنتج . زي جهينة مثلا . أو العربي . أو تاون تيم

ويكون عندها فريق تسويق متفرغ لشغلانة التسويق . ماسك الخط من أوله

من أول جمع البيانات عن السوق وتحليلها ودراسة الشرائح والاستهداف والصورة الذهنية

.

وبعدين يحول كل ده لحملات إعلانية أو أنشطة تسويقية مبنية على دراسة السوق فعلا

.

وممكن في الإطار ده يستعينوا بشركة خارجية فقط لأغراض جمع البيانات أو عمل إحصائيات أو استقصاءات رأي

.

حضرتك مش هتعرف تعمل ده بنفسك

اللي تقدر تعمله هنا هوا إنك تشتغل موظف في الشركة دي في قسم التسويق . وتترقي بالتدريج لحد ما تبقى خبير تسويق فعلا

.

الحل التاني

إنه تكون فيه وكالة تسويق كبيرة . عندها ٢٠٠ ولا ٣٠٠ موظف . فتقدر تفرغ لكل عميل ٢٠ ولا ٣٠ موظف يشتغلوا له شغل فريق التسويق الكامل

.

يعني ناس هتنزل الشارع تعمل جمع بيانات وإحصائيات . وناس هتعمل زيارات للعملاء وناس هتعمل جلسات مع مجموعات خبراء . وليلة كبيرة قوي سعاتك

.

إنتا مش هتعرف تعمل شركة زي دي

اللي تقدر تعمله بردو هوا إنك تشتغل موظف في شركة زي دي . وتترقى بردو بالتدريج . لحد ما تقدر بعد كده تستقل وتعمل شركة مشابهة

.

لكن انتا مين دلوقتي عشان تقول على نفسك عندك شركة تسويق ؟!

حضرتك ما ينفعش تتجاوز كل ده . وتروح تأجر شقة . وتحط عليها يافطة شركة كذا للتسويق

لو حضرتك عملت كده . فحضرتك كده دخلت المصيدة اللي بحذر منها . وعايش في الخدعة ودي بالونة مصيرها تفرقع عاجلا أو آجلا

.

ما فيش حد من الموجودين على الساحة دلوقتي واللي بيحظوا باحترام وتقدير الناس بيعرف نفسه إنه بيقدم خدمات تسويق

.

أستاذنا الدكتور إيهاب مسلم هيعلمك التسويق . لكن مش هيعمل لك حملة تسويقية

.

أستاذنا الدكتور حسين بكري هيعلمك كيفية عمل دراسة جدوى وأساسيات إدارة مشروعك بنفسك

لكن مش هيعمل لك تسويق لمشروعك

.

أستاذنا الدكتور محمد حسام خضر هيرشدك في مجال ريادة الأعمال . لكن مش هيعمل لك حملة تسويقية

.

الموضة المنتشرة حاليا إن كل شاب بيقدم نفسه باعتباره بتاع تسويق هي وهم

وهي هروب من مشكلة شخصية تتمثل في صعوبة الحصول على عمل . فالناس بتهرب للتسويق

وده مش حل

.

خد الطريق الطويل الممل . لحد ما تتعلم وتبقى بتقدم قيمة حقيقية . وما تخدعش نفسك