

ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಒತ್ತಡದ ವೃತ್ತಿ

ನಿಮ್ಮ ಪರಿಶ್ರಮಕ್ಕೂ, ಸಾಧನೆಗೂ ಪ್ರತಿಫಲ ಸಿಗುವ ಉದ್ಯೋಗವೇ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್. ಆದರೂ, ಉದ್ಯೋಗ ಮೇಳಗಳಲ್ಲಿ ಕೇಳಿ ಬರುವ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಅನುಮಾನ, ಅಪನಂಬಿಕೆಗಳು 'ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅಂದರೆ ಒತ್ತಡದ ಬದುಕು'; 'ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅಂದರೆ ಬೀದಿ-ಬೀದಿಯನ್ನು ಸುತ್ತಬೇಕು'; 'ಸುಡು ಬಿಸಿಲು, ಮಳೆ, ಚಳಿ, ಗಾಳಿಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆ, ಮಾಡಬೇಕಾಗುವ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಅಸಾಧ್ಯ', ಇತ್ಯಾದಿ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಈ ಅನಿಸಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸತ್ಯವಿಲ್ಲ; ಈ ಅನುಮಾನ, ಅಪನಂಬಿಕೆಗಳಿಗೆ, ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ, ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ವಿಲ್ಲದಿರುವುದೇ ಕಾರಣ.

ದಿನವೆಲ್ಲ ಸುತ್ತಬೇಕು : ಒಂದು ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅಂದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ದಿನವೆಲ್ಲ ಕಳೆಯುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಿತ್ತು. ಆದರೆ, ಈಗಿನ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನಿಗದಿತ ಭೇಟಿಗಳೇ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದು, ಸಣ್ಣ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ದೂರವಾಣಿ ಅಥವಾ ಇ-ಮೇಲ್ ಮುಖಾಂತರ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು ವಾಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಅಂತಿಮಘಟ್ಟವನ್ನು ತಲುಪಿದ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು

ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮನಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುವಾಗ ಮಾತ್ರ, ಮುದ್ದಾಗಿ ಅವರನ್ನು ಕಾಣುವುದು ಅವಶ್ಯ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ವಾದದಲ್ಲಿ ಈಗ ಹುರುಳಿಲ್ಲ.

ಮಾನಸಿಕ ಒತ್ತಡಗಳು : ಎಲ್ಲ ವೃತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ನಲ್ಲಿಯೂ ಅನೇಕ ಸವಾಲುಗಳಿರುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದುದು, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿ ಅಥವಾ ಟಾರ್ಗೆಟ್. ಆದರೆ, ಮಾರಾಟವನ್ನು ಪ್ರಚೋದಿಸುವ ಸಾಧನೋಪಾಯಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ,

ನೂರು ಸವಾಲು

ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಟಾರ್ಗೆಟ್‌ಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಂ! ಪರಿಶ್ರಮವಿಲ್ಲದೆ, ನಿಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ದೋಷವಿದ್ದರೆ, ಒತ್ತಡ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಟಾರ್ಗೆಟ್‌ಗಳನ್ನು ಒತ್ತಡ ತರುವ ತೊಡಕೆಂದು ಭಾವಿಸುವುದರ ಬದಲು, ನಿಮ್ಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಸೋಪಾನವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

ಪ್ರತಿಕೂಲ ಹವಾಮಾನ : ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ವೃತ್ತಿಯೆಂದರೆ ಬಿಸಿಲು, ಚಳಿ, ಮಳೆ, ಗಾಳಿಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ

ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಸವಾಲುಗಳ ಜತೆಯಲ್ಲೇ, ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಅವಕಾಶಗಳೂ ಇರುತ್ತವೆ. ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್‌ಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ, ಉತ್ತಮವೇತನ, ದಿನನಿತ್ಯದ ಭತ್ಯೆ, ಬೋನಸ್ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಕಾರ್ಯಪ್ರವೃತ್ತರನ್ನಾಗಿಸುವ ಅನೇಕ ಇನ್ಸೆಂಟಿವ್‌ಗಳನ್ನೂ ಆಯೋಜಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ತಿಂಗಳ ಸಂಬಳಕ್ಕಿಂತ, ಇನ್ಸೆಂಟಿವ್‌ಮೊತ್ತವೇ ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್‌ಗಳ ತಿಂಗಳ ಒಟ್ಟು ಆದಾಯ ಅವರ ಮೇಲಧಿಕಾರಿಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯ. ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದಲೇ, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಹಣಗಳಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ, ಶೀಘ್ರವಾದ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನೂ ಗಳಿಸಬಹುದು.



