

# นักการตลาดออนไลน์

## การตลาดออนไลน์คืออะไร

การตลาดออนไลน์คือการทำการตลาดในสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Google, Youtube, Instagram มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น ให้ผู้อื่นได้รับรู้และเกิดความสนใจจนกระทั่งเข้ามาใช้บริการหรือซื้อสินค้า

## หน้าที่ของนักการตลาดออนไลน์

- ➔ ดูแลภาพรวมและแนวทางการจัดทำเนื้อหาบนเว็บไซต์ขององค์กร
- ➔ จัดเตรียมหัวข้อ โครงเนื้อหา และรูปภาพ ใช้งาน และตรวจสอบงานของทีมงาน
- ➔ วางแผนการตลาดออนไลน์ (SEO, Social Network หรือเว็บบอร์ดต่างๆ) ติดตามสถานะ ประเมินผล และปรับปรุงการดำเนินการของแต่ละแนวทาง
- ➔ ออกแบบรูปลักษณ์ใหม่ๆ ในเว็บไซต์
- ➔ ประสานงาน ควบคุมงานกับนักออกแบบโปรแกรม และผู้เกี่ยวข้องในการเพิ่มลูกเล่นต่างๆ ในเว็บไซต์

## ความก้าวหน้าในการทำงาน

นักการตลาดต้องสั่งสมเรียนรู้ประสบการณ์ในหน้าที่ต่างๆ ของแผนกอย่างครบถ้วน ซึ่งต้องรู้และเข้าใจตลาดอุปโภคและบริโภค และรู้จักสินค้าแต่ละตัวขององค์กร ต้องมีความคิดในการผลิตสินค้าที่เป็นนวัตกรรม ซึ่งอาจใช้เวลาเรียนรู้ประมาณ 2 - 3 ปี จากนั้นควรเข้ารับการอบรมการทำแผนทางการตลาดและแผนธุรกิจ เพื่อให้มีความรู้ขึ้นเป็นระดับผู้ช่วยผู้จัดการ หรือผู้จัดการของแต่ละฝ่าย เป็นผู้จัดการการตลาดของแผนก หรือเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดขององค์กร นักการตลาดที่มีความสามารถจะได้รับโอกาสเป็นกรรมการผู้จัดการในองค์กรธุรกิจที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือหน่วยงานที่มีเครือข่ายอยู่ในต่างประเทศ

## นักการตลาดออนไลน์ต้องมีคุณสมบัติอะไรบ้าง

- ชอบสิ่งใหม่ๆ การก้าวทันโลกอยู่เสมอเป็นคุณสมบัติจำเป็นอย่างมากของการก้าวเข้าสู่อาชีพนักการตลาดออนไลน์ Facebook Twitter เว็บไซต์ต่างๆ ล้วนเป็นแหล่งอัปเดตข้อมูลที่ทันสมัย
- เรียนรู้ด้วยตัวเองและเรียนรู้จากผู้อื่น คุณสมบัตินี้จำเป็นอย่างยิ่งและขาดไม่ได้เพราะเมื่อใดที่นักการตลาดออนไลน์ปิดกั้นการเรียนรู้จะทำให้กลายเป็นคนโลกแคบ การเรียนรู้สามารถทำได้โดยการหาความรู้จากอินเทอร์เน็ตและการเรียนรู้จากผู้อื่น
- เข้าใจเรื่องกระแสที่กำลังได้รับความนิยม นักการตลาดออนไลน์ต้องรู้ว่าอะไรคือกระแสที่กำลังมาในขณะนั้น ต้องรู้ว่าช่วงนี้คนในสังคมใส่ใจเรื่องอะไร
- เข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคเชิงลึกและรู้จักการนำมาประยุกต์ใช้ให้เป็น คนไทยมากกว่า 50% ใช้อินเทอร์เน็ตทุกวัน นักการตลาดออนไลน์ที่ดีต้องรู้จักหาข้อมูลว่า พวกเขาเข้าไปทำอะไรบนโลกอินเทอร์เน็ต คนช่วงอายุเท่าไร ชอบกิจกรรมแบบไหน พวกเขา กำลังสนใจอะไร และพวกเขาต้องการอะไร



- สามารถอ่านเขียนภาษาอังกฤษได้ เพราะเสียงไม่ได้เลยที่จะต้องเจอกับชาวต่างชาติ ติดต่อสื่อสารกับผู้บริหารที่บางครั้งอาจจะไม่ใช่คนไทย ฉะนั้นหากสำรวจตัวเองแล้วพบว่าข้อนี้ยังเป็นจุดอ่อน ลองเรียน เขียน อ่าน ภาษาอังกฤษเพิ่มเติม
- พัฒนาความรู้รอบด้าน การเป็นนักการตลาดออนไลน์ไม่ใช่เพียงการทำงานบนสื่อสังคมออนไลน์ เพราะในบางครั้งจำเป็นที่จะต้องสื่อสารกับคนรอบข้าง เช่น นักพัฒนาซอฟต์แวร์หรือนักพัฒนาเว็บไซต์ เพื่อบอกสิ่งที่ต้องการ ดังนั้นหากสามารถศึกษาข้อมูลพื้นฐานในเรื่องของซอฟต์แวร์ HTML และการออกแบบกราฟิกได้จะช่วยให้งานออกมามีคุณภาพมากขึ้น

การเรียนการตลาดนั้นไม่ได้เหมาะกับทุกคน แต่ถ้าหากใครต้องการศึกษาและเรียนรู้ที่จะเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์ ต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมเรียนรู้ทุกอย่างโดยจะต้องลงมือทำ การตลาดจะเป็นสาขาที่ทำให้เราได้ฝึกฝนทักษะ แต่เราจะมีความรู้เพียงอย่างเดียวไม่ได้ การตลาดเป็นสาขาที่ผู้เรียนจะต้องมีไหวพริบ มีทักษะในการต่อรอง ขอบพุดคุยกับผู้คน สามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้คน และรักที่จะเข้าสังคม



## เตรียมตัวก่อนเรียนการตลาด



- ต้องอ่านหนังสือให้มาก นอกจากตำราเรียนแล้ว ต้องอ่านเอกสารประกอบการเรียน เช่น บทความวิชาการหรือการหาความรู้รอบตัวเพื่อให้เข้าใจหัวข้อเนื้อหามากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะเขียนเรียงความแต่ละครั้งต้องอ่านบทความและหนังสือไม่น้อยกว่า 10 ชิ้น
- เน้นการทำงานเป็นทีมมากกว่าทำงานเดี่ยว งานของเราไม่สามารถทำได้สำเร็จลุล่วงด้วยตัวคนเดียว ดังนั้นต้องฝึกทำงานเป็นทีมและสื่อสารกับผู้อื่นอย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนการตลาดต้องเรียนเลข นักการตลาดต้องสามารถระบุได้ว่าแต่ละงานของเรานำมาซึ่งกำไรเท่าไร โดยอาศัยการคำนวณและสถิติ หรือแม้กระทั่งการทำวิจัยการตลาดเชิงปริมาณก็ต้องอาศัยความรู้ทางคณิตศาสตร์
- แม้จะเรียนไม่ยากแต่ก็ไม่ง่าย การเรียนการตลาดค่อนข้างท้าทาย เพราะถึงแม้จะไม่ได้ท่องหนังสือเยอะมาก แต่นักการตลาดที่ดีจะต้องมีคลังความรู้รอบตัวที่กว้างและลึกและสามารถนำความรู้เหล่านั้นมาปรับใช้สื่อสารในสถานการณ์ต่างๆ ให้ทันทั่วทั้งที่

ที่มาของข้อมูล

<https://www.admissionpremium.com>

<https://www.hotcourses.in.th>

<https://www.stamford.edu/th>

<https://th.jobsdb.com>