

هي مجموعة قدرات يمتلكها المسوق الناجح تساعده في تنفيذ حملاته التسويقية بشكل "Marketing skills" مهارات التسويق ناجح، هناك مجموعة كبيرة من المهارات الواجب على كل مسوق ناجح إتقانها، وإليك أهم مهارات التسويق بشيء من التفصيل.

1- فهم العملاء إن معرفة عملائك وفهم حاجاتهم بشكل دقيق يمكنك من الوصول إليهم بشكل أسهل، فجمع المعلومات التي تخص عملائك أمر في غاية الأهمية لأنك بهذه المهارة تتمكن من معرفة كل ما يخص العميل، يعتبر التحليل أحد أهم مهارات التسويق، لأنه يمنحك نظرة على السوق ومتطلباته بشكل عام، وهي معلومات مهمة جداً في نجاح حملتك التسويقية، واستغلالها بشكل صحيح تمكنك من الحصول على نتائج قوية جداً. التعامل مع التكنولوجيا أصبح اليوم من أهم المهارات اللازم على كل مسوق إتقانها.

فالتسويق يعتمد اليوم بشكل كبير جداً على التطبيقات الرقمية ومنصات التواصل الاجتماعي وغيرها، لذلك يلزم على المسوق الناجح تعزيز المهارات التقنية والرقمية لديه، حتى يتمكن من الوصول لأكبر شريحة من العملاء بشكل صحيح وفعال، ومن أهم المهارات الرقمية اللازم عليك إتقانها ما يلي: مهارة كتابة التقارير القصيرة والطويلة والرسائل الإلكترونية. إتقان التعامل مع برامج العروض التقديمية. التعامل مع برامج التصميم وتحرير الصور مثل برامج أوبي الفوتوشوب وإليستريتور لأنها من المهارات المهمة للمسوق الناجح. 5- تحسين محركات البحث 6- إدارة صفحات التواصل الاجتماعي التسويق بالبريد الإلكتروني حيث ذكرت بعض الدراسات أن كل دولار يتم استثماره في التسويق بالبريد الإلكتروني ينتج عنه صافي ربح 22 دولار تقريباً. هذه النسبة الكبيرة للعائد ترجع بشكل كبير لجودة الاستهداف في هذا الأسلوب فكل العملاء الذين تركوا عنوان البريد الإلكتروني الخاص بهم في موقعك هم بلا شك عملاء مهتمين جداً بالمجال، الذكاء الاصطناعي ولكي تتقن هذه المهارة بشكل كبير جداً وتحصد أرباحاً كبيرة من نتائجها يجب عليك إتقان مهارة التعامل مع برامج الذكاء الاصطناعي. ذلك لأن التسويق لا يعتمد على تحليل البيانات النظرية وحسب، فهناك الكثير من البيانات الحيوية مثل فهم المشاعر والتحليلات العاطفية كل هذه البيانات تساعد بشكل كبير في تسويق المنتج على حسب نوعه. ولكي تحصل على هذه البيانات بدقة كبيرة ومن ثم تستغلها في حملتك التسويقية يجب عليك إتقان بعض برامج الذكاء الاصطناعي المعنية بهذه الأمور. معظم مستخدمي الإنترنت الآن يتصفحون المواقع والخدمات الرقمية من خلال هواتفهم المحمولة، ليصل إلى المستخدمين بشكل أكبر. الكتابة واحدة من أهم الوسائل التي تساعدك في تحقيق الهدف من حملة إعلانية معينة أو من صفحة نصية معينة تشرح فيها تفاصيل منتج أو سلعة معينة. تستطيع محادثة Target المطلوب العميل بشكل افتراضي وتوصيل جميع ما يحتاجه حول المنتج الذي يبحث عنه. وهذا يكون بعد معرفتك به ومعرفة ما يحتاجه بشكل عميق، 11- مهارات التواصل ترتبط مهارات التواصل ارتباطاً وثيقاً بمهارات التسويق، يمكنك استخدام مهارات التواصلية من خلال الاتصال المباشر مع الزبون، وهذا النوع من التواصل يحتاج لمهارة عالية في الإقناع ويتطلب أن تكون شخصاً ذا كاريزما وحضور وثقة عالية بالنفس. إتقان كتابة النصوص التسويقية، العمل الجماعي تأقلمك في البيئة الجماعية والعمل فيها بشكل سلس ومرن هي ميزة رائعة وتعتبر واحدة من أهم مهارات التسويق، فمن خلال التفاوض يمكنك الحصول على ما تريد دون حدوث أي مشاكل مع الطرف الآخر، 14- مهارة حل المشكلات فهي تجعلك قادراً على التصدي للتحديات وإدارة الأزمات التي تواجهك بشكل دائم، وتساعدك في أخذ قرارات أكثر صواباً وبالتالي ضمان استمرارية النجاح في حملتك التسويقية. وإن كنت متقناً لهذه المهارة فستحصل على نتائج شبه مضمونة، إليك بعض المهارات المساعدة لإتقان مهارة التحدث أمام الجمهور: 16- إدارة الضغط النفسي هل تعلم أن هذه التحديات ينتج عنها الكثير من الإجهاد والضغط النفسي؛ ولكي لا تؤثر هذه الضغوطات على المسوق بشكل شخصي وبالتالي التأثير سلباً على المؤسسة بشكل كامل، وإليك أهم المهارات الثانوية التي تساعدك في إدارة ضغوطاتك النفسية بشكل صحي وسليم: مهارة حل المشكلات، الإصرار. مهارة التخطيط، مهارة السرد القصصي. مهارة إدارة الوقت فهي من المهارات المهمة جداً لأي مسوق يطمح للنجاح. كلنا يعلم جيداً أن المسوقين يحملون على عاتقهم مشاريع كثيرة منها ما هو مؤجل ومنها ما هو نشط، وكل هذه المشاريع تحتاج لتنظيم دقيق وإدارة فعالة للوقت كي ينجح المسوق كل مشروع في مدته الزمنية المفروضة له، فإتقان هذه المهارات يمكنك تسويق منتجاتك الخاصة للأخرين أو تسويق نفسك للشركات والوظائف المختلفة، قدرتك على إتقان مهارة التعلم الذاتي يجعلك قادر دائماً على التعلم بشكل مستمر متى أتاحت لك الفرصة،