Ward Howell

Современный маркетолог – кто он сегодня?

Talent Equity Consultants

www.wardhowell.com

РОССИЙСКИЙ РЫНОК – ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

1990-е года

Маркетинг в стиле «Generation P».
Нет изобилия международных брендов. Международные компании только начинают свое развитие на российском рынке. Любой подвиг заметен. Все потребители имеют максимум 2-3 критерия различия (например: возраст, пол, уровень дохода). Иностранные компании выбирают кандидатов, лучших из лучших.

2000-е года

Маркетинг в стиле «Джек Траут».

Появление терминов: «позиционирование» и «дифференцирование» бренда, «маркетинговые войны». Консолидация и глобализация компаний на российском рынке. Резкий рост рекламных бюджетов. Конкуренция «умных» подходов и опытных людей.

2010-е года

Маркетинг в стиле «Apple».

Резкий скачок активности в социальных сетях. Диверсификация каналов коммуникации с потребителем. Новая сфера маркетинга – digital. Образование, включая MBA, отличный английский, широкий опыт в области маркетинга – все это уже есть на рынке кандидатов по умолчанию. Время для сверх-подвига.

ОТ ПРОШЛОГО К НАСТОЯЩЕМУ – НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ЗАДАЧА МАРКЕТИНГА УСЛОЖНЯЕТСЯ

ПРОШЛОЕ

КОМПАНИИ РАБОТАЛИ В ПРЕДЕЛАХ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШИХ ГЕОГРАФИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ, СЛАБОЕ ИЛИ НЕДОСТАТОЧНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА

НАСТОЯЩЕЕ

УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА БРЕНДОВ, КАНАЛОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ДЕЛАЕТ ЗАДАЧУ МАРКЕТИНГА ГОРАЗДО БОЛЕЕ СЛОЖНОЙ, ЧЕМ РАНЬШЕ

ОТ ПРОШЛОГО К НАСТОЯЩЕМУ – НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ПОСТРОИТЬ БЫСТРУЮ УСПЕШНУЮ КАРЬЕРУ СЛОЖНЕЕ

ПРОШЛОЕ

- НИКТО НИЧЕГО НЕ УМЕЛ, ЛЮБОЙ УСПЕХ БЫЛ ЗАМЕТЕН УЖЕ СЕЙЧАС
- НИКТО НЕ ЗНАЛ, КАК ДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНО, ПРОЦЕССЫ ВЫСТРАИВАЛИСЬ ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ
- БИЗНЕСА И КОНКУРЕНЦИИ НЕ БЫЛО, ЛЮБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НАХОДИЛО СВОИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
- DREAM JOBS НАХОДИЛИ СВОИХ КАНДИДАТОВ РЕГУЛЯРНО

НАСТОЯЩЕЕ

- ЧТОБЫ СТАТЬ ЗАМЕТНЫМ, РЕЗУЛЬТАТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЗВЕЗДНЫМ
- ВЫСТРОЕНЫ ПРОЦЕССЫ, ФУНКЦИИ, БИЗНЕСЫ, ПОЭТОМУ НАНИМАЮТ «В ЯЧЕЙКУ»
- DREAM JOB, КАК ПРАВИЛО, УЖЕ ЗАНЯТЫ
- ДОКАЗАННАЯ УСПЕШНОСТЬ УЖЕ СЕЙЧАС

DON'T WORK HARD – WORK SMART, ИЛИ КОГДА ЭКСТЕНСИВНЫЙ РОСТ СТАНОВИТСЯ НЕВОЗМОЖНЫМ

Customer Experience Management

Превращение существующих клиентов в адвокатов бренда

Брендинг

Воспитание лояльности

СТРАТЕГИЯ

Сильный бренд увеличивает стоимость компании

Работает на эмоциях и ценностях, заставляет приобщаться и разделять

Создание комплексного предложения, охватывающего бОльший рынок

Капитализация на синергии

Развитие портфеля продукто в

ПОРТРЕТ ВОСТРЕБОВАННОГО МАРКЕТОЛОГА ОПРЕДЕЛЯЕТ КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК

В ПОСТ-КРИЗИСНОЙ СРЕДЕ ЗАДАЧА СОХРАНЕНИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ КЛИЕНТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА.
ДЕФИЦИТ ОТРАСЛИ: ЭФФЕКТИВНЫЕ CRM-ПРОГРАММЫ

БОЛЬШАЯ КОМПАНИЯ С ОДНИМ СТАТИЧНЫМ ПРОДУКТОМ В ИТОГЕ ПРОИГРАЕТ СРЕДНЕЙ С ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫМ ПРОДУКТОВЫМ ПОРТФЕЛЕМ
ДЕФИЦИТ ОТРАСЛИ: ПРОДУКТОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ МАКСИМУМ КЛИЕНТОВ

КЛИЕНТ НЕ ГОТОВ К 1 POINT OF BUY – ОН УВЕРЕН, ЧТО НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ЕСТЬ ЛУЧШИЕ ПРОДАВЦЫ СВЕЖИХ ПРОДУКТОВ И ЛУЧШИЕ ПРОДАВЦЫ БАКАЛЕИ.
ДЕФИЦИТ ОТРАСЛИ: СИЛЬНЫЕ БРЕНДЫ, ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ФОРМАТОМ РАБОТЫ С РЫНКОМ

ЕСЛИ ВЫ МОЖЕТЕ ПРЕДЛАГАТЬ НЕ ТОЛЬКО ПРОДУКТ, НО И УСЛУГУ И СЕРВИС, ВЫ ПРОЙДЕТЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ДАЛЬШЕ, ЧЕМ ВАШ КОНКУРЕНТ
ДЕФИЦИТ ОТРАСЛИ: КОМПЕТЕНЦИЯ ПРОДАЖИ СНАЧАЛА УСЛУГИ, И ТОЛЬКО ЗАТЕМ – ПРОДУКТА

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЛИШЬ ТАМ, ГДЕ СТОЯТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

ПРИМЕРНЫЙ РОСТ ДОХОДА В ПРОФЕССИИ

Ассистент бренд менеджера	2 000 $
Бренд менеджер	4 000 – 6 000 $
Старший Бренд менеджер	6 000 – 10 000 $
Менеджер по маркетингу	10 000 – 12 000$
Заместитель директора по маркетингу / Ассистент директора по маркетингу	12 000 $
Директор по маркетингу	20 000$

КРИТЕРИИ ВЫБОРА НОВОГО МЕСТА РАБОТЫ

СТРАТЕГИЯ / ЧЕЛЛЕНДЖ / БРЕНД

УСПЕШНОСТЬ И СТАБИЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

БОЛЬШИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В БРЕНД / ПРОДУКТ

МЕСТО ДЛЯ ПОДВИГА НА РЫНКЕ

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА

ЛИЧНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И КОЛЛЕГ

КАРЬЕРНЫЙ «ЛИФТ»

РОСТ ДОХОДА

ЭТО ДОЛЖНО БЫТЬ ИНТЕРЕСНО ЛИЧНО ВАМ!

СКОЛЬКО ВЕШАТЬ В ГРАММАХ = $

У КОМПАНИЙ ВСЕ-ТАКИ ЕСТЬ «ПОРОГ» ЗАРПЛАТЫ НА ПОЗИЦИЯХ

ВЫГОДА СЕГОДНЯ МОЖЕТ ОБЕРНУТЬСЯ ПРОИГРЫШЕМ ЗАВТРА

ТРЕЗВАЯ ОЦЕНКА СОБСТВЕННОЙ ЗНАЧИМОСТИ

БАЛАНС МЕЖДУ ЖЕЛАНИЕМ БЫТЬ В ДАННОЙ КОМПАНИИ И АППЕТИТАМИ

ВСЕ «ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ» УМЕНИЯ КАНДИДАТА УВЕЛИЧИВАЮТ ШАНС ПОЛУЧИТЬ ИНТЕРЕСНУЮ РАБОТУ,
НО НЕ СУЩЕСТВЕННО КАПИТАЛИЗИРОВАТЬ СВОЙ ТЕКУЩИЙ ОПЫТ

ПО БОЛЬШОМУ, «ГАМБУРГСКОМУ» СЧЕТУ, ЧЕЛОВЕК ПРИ НАЙМЕ – ТОЛЬКО «ОЖИДАНИЕ» ЧУДА.

ЗА ОЖИДАНИЕ НЕ ПЛАТЯТ В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА, ИЛИ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ В МОМЕНТ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПРЕДЛОЖЕННОЙ ЗАДАЧИ

СПУТАТЬ МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМУ

РЕКЛАМИРОВАТЬ ТОВАР И СОЗДАТЬ МАРКЕТИНГ В КОМПАНИИ – ДВЕ РАЗНЫЕ ЗАДАЧИ ПО СВОЕЙ СУТИ. ПРОДВИЖЕНИЕ НОВОГО АВТОМОБИЛЯ В СРЕДСТВАХ МАСС-МЕДИА НЕ БУДЕТ ЯВЛЯТЬСЯ МАРКЕТИНГОМ, НО СПЕЦИАЛЬНОЕ КРЕДИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ЕГО ПОКУПКУ, РАЗРАБОТАННОЕ СОВМЕСТНО С БАНКОМ – ФАКТИЧЕСКИ, ДА.

РАСТИ ВНУТРИ УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО РАСШИРЯТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПАРАДИГМУ ДЛЯ ВОЗМОЖНОСТИ ОВЛАДЕТЬ МАКСИМАЛЬНО ШИРОКИМ ИНСТРУМЕНТАРИЕМ. ОСТАВАЯСЬ В ФУНКЦИИ ИССЛЕДОВАНИЙ, И ПЕРЕХОДЯ ОТ ДОЛЖНОСТИ К ДОЛЖНОСТИ, БУДЕТ ТРУДНО ПРЕТЕНДОВАТЬ НА РОЛЬ ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ (ЕСЛИ ТОЛЬКО ЭТО НЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ КОМПАНИЯ)

ПОСТРОИТЬ БРЕНД

В RESOURCE-DRIVEN КОМПАНИИ

ВАШИ УСИЛИЯ ПО СОЗДАНИЮ БРЕНДА В ПОДОБНОЙ КОМПАНИИ НЕ БУДУТ ДРАМАТИЧЕСКИ ЗАМЕТНЫ РЫНКУ, А РОСТ БИЗНЕСА БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ЗА СЧЕТ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ПАРТНЕРСТВ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

ПОСТРОИТЬ БРЕНД

В КОМПАНИИ НАПРАВЛЕНИЯ PROFESSIONAL SERVICES

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПОДОБНЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ОБУСЛАВЛИВАЕТСЯ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, РЕПУТАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ – ЭТИ БРЕНДЫ ФОРМИРОВАЛИСЬ ГОДАМИ. ERNST & YOUNG, MCKINSEY, HAY GROUP, AC NIELSEN И Т.П.

Ward Howell

Bolshoy Tryokhgorny Pereulok, 15
Moscow, Russia, 123022

Tel.: +7 495 921 2901
Fax.: +7 499 252 1982
E-mail: info@wardhowell.com

Talent Equity Consultants

www.wardhowell.com