

NCCUPSAA

2021系友訪談

多方與社會互動  
觀察周遭與自己

林景誼

政大政治系大學部90級系友  
前台北君悅酒店數位行銷經理  
主要從事數位行銷與電子商務

採訪：宋彥霆、黃美仙

# 念大學時有趣的經歷

學姊過去在學生會擔任權利部次長時，曾經因為學餐不好吃及店家亂算錢帶頭抗議，還有因為大學評鑑校際排名評量標準不公，在體制內外進行訴求號召，「當時真的是一股熱血呀」，除了擺攤連署，學生會還包下三台遊覽車前往教育部抗議，學姊一邊擔心著現場失控，一邊在所有同學面前發表訴求，也代表團隊面對媒體發言，這麼刺激的公關經驗，讓她訓練出了膽量。

而選舉研究中心的電訪經驗，則讓她了解市場調查的實際經驗，對於未來的行銷領域工作大有助益，亦培養了職場上應對進退的技巧。學姊亦鼓勵學弟妹多參加社團活動，發掘自己興趣，因為許多能力總在意想不到的時候派上用場，因此平時的發掘和培養很重要。

## 政治系的學生不需要對未來太焦慮！

職涯是一個探索自我與社會之間關係的漫長過程，觀察社會需求然後充實自己，在能力與興趣中找到自己的平衡點，無論原本就讀職業導向或學術性科系都是如此。**在社會變動快速下，不用執著在要準備的多好進入社會，重點是在過程中去探索自己如何能滿足企業與趨勢需求，並持續精進。**

政治系學生對於職業的選擇有很大的空間揮灑，在職場上也有相對優勢能夠發揮。「**因為是政治系畢業，具有政治及時事的敏感度**」，學姊透過公司的組織圖可以在入職時快速了解公司權力架構、人事關係以及可能出現的問題，更熟稔公司的運作，而在政經變化下，她更有敏銳度察覺影響，並跟著社會的脈動與潮流走，順應社會的需求，且在用字遣詞與執行上更能避免紛爭或誤踩地雷，像是要使用「中國大陸」、「中國」還是「對岸」，或是要使用「外勞」還是「移工」等。

回想踏入行銷的過程，學姊說自己其實沒有特別決定什麼，而是順著英文能力，進入國貿領域，再從工作裡發現自己渴望多變化的工作內容，後來產生增加產品價值的興趣，而走入行銷領域，也很幸運近十年數位行銷比較發達，在疫情下更是如此。

# 數位行銷在做什麼？

數位行銷領域主要可分為以下四類**公司**：

- 1、品牌端（銷售自家品牌商品的公司，又稱甲方）
- 2、廣告代理商（受品牌端委託操作網路廣告，又稱乙方）
- 3、電商代操公司（受品牌端委託操作電商網站）
- 4、電商平台（提供品牌端開設商城銷售）

實際**工作內容**則視公司的規模與性質而定，大致如下：

- 1、數位行銷策略
- 2、數位媒體預算規劃
- 3、網路廣告點擊式廣告(PPC)、關鍵字廣告、社群廣告等
- 4、內容行銷（部落格文章）
- 5、社群媒體
- 6、搜尋引擎優化(SEO)
- 7、數據分析

數位行銷是以線上數位的方式去**傳遞品牌與商品的價值**，如透過形象影片或部落格分享商品資訊和品牌故事，做好官網SEO以便讓消費者更容易找到自家品牌，抑或是優化廣告投放，最重要的是**收集數據進行分析以便擬定適切的行銷策略**。

近期疫情加劇，線上銷售重要性大增，許多品牌大力推廣官網及APP購物，強化O2O行銷(ONLINE TO OFFLINE)以便提升客戶黏著度。實際上，線上與線下銷售是相輔相成的關係，行銷從業者應善用CUSTOMER JOURNEY（客戶旅程）的概念，規劃完整的行銷策略與媒體計畫，達到品牌影響力與業績銷售成長的雙贏。另外，MARTECH的蓬勃發展，將為行銷界帶來全新的挑戰與機會，值得有興趣的學弟妹關注。

# 什麼特質的人適合數位行銷領域？

行銷人員要懂得為品牌量身訂做計畫，擬定好宣傳促銷時間表、分工及預算。因此需要的相關特質與能力有：

- **全盤評估的企劃能力**—得以綜觀大局及安排好人事時地物錢
- **好奇心**—探究事情背景與因果關係，注意潮流話題變化
- **批判性思考**—質疑和理性思考的能力
- **學習慾望**—因應數位行銷快速變化，須不斷學習成長
- **解決問題的能力**—分析問題，做出正確的判斷並解決問題
- **數據分析能力**—透過數據解讀，做出正確建議與決策
- **英文能力**—外銷市場溝通需要或與外國總部聯繫

學姊建議在學期間可以透過社團活動、實習、打工等機會，來發掘自己的興趣、培養企劃能力、觀察組織運作、發展人際關係與展現做事能力，並**建議認真修習統計學或學習統計相關的程式語言如PYTHON**，這份能力對於未來投身市場調查或數據分析十分有優勢。

## 職場撇步談

學姊認為最重要的就是**建立信任關係**，透過準時完成主管交付的任務與品質要求，或是超出主管期望的好表現，以及待人處事都可以培養職場上的信任關係。再來是**養成觀察能力**，除了了解公司文化，也在觀察主管與同事中，學習優點或警惕自己避免不好的行為，同時也做自己和工作適性的觀察，從探索自己的個性、習慣及做事風格，理解自己適合怎麼樣的公司、工作方式或是主管類型，這段摸索的過程需要時間，但絕對會帶來收穫。另外是要**懂得向上管理**，就是管理上司或其他人對自己的期待和看法。

至於職場上的摩擦，學姊表示身為政治系，應該了解只要有人就會有權力的關係，衝突是一定會有的，但合作也是一定要的。以品牌公司數位行銷的角度為例，密切合作的包含業務、研發、財務、生產及物流部門，各部門作業環環相扣，而**許多衝突來自各部門的本位主義**，例如行銷部門反應消費者的心聲，但有時研發部門的認知與消費者的想法有落差，而形成兩部門的分歧，或是促進線上銷售的同時，可能剝奪部分實體門市的市場，因此整合意見與資源，並互相協調以尋求平衡點，就顯得非常重要。

# 給學弟妹的建議

「大一到大三真的很開心！」但學姊坦言大四時有對前途焦慮過，事後回想起來，若當時有去實習，可以提前跟社會互動就不會這麼焦慮，因為把自己丟出去工作，比空想還有用！找工作時或可考量產業的未來發展性，身處職場也一樣會迷惘，可以不斷請教有經驗的前輩或職涯導師，讓自己的職涯選擇更加分。

政大的學生資質都很好，雖然競爭壓力大但資源也很多，多多參加**打工實習及社團活動**讓自己跟社會互動，並探詢與鑽研自己有興趣的項目，或可透過**性向測驗分析**了解自己，學姊因為文字能力位在前2%，走上行銷讓她感到適得其所，而且現在網路資源豐富，只要有心都可以學習。學姊也推薦三個適合進修**數位行銷的線上平台**，分別是GOOGLE DIGITAL GARAGE、FACEBOOK BLUEPRINT 及 LINKEDLN LEARNING，她自己也不斷透過這些平台充電，並實踐在工作場域。

數位行銷線上進修平台連結：

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/courses>

<https://www.facebook.com/business/learn>

<https://www.linkedin.com/learning/>

## 職場心聲

### 順風球人人都會打，逆風球呢？

在疫情肆虐的這兩年，飯店業深受打擊，這帶給學姊很大的體悟，她認為不論是公司或個人，要懂得在順境時居安思危，對弱點進行調整，才可以避免在逆境時凸顯缺點，造成損失。而在面對困境時，敏感度跟應變能力很重要，不要沉溺於過去，要勇於變通並保持彈性。

最後，公司固然可以帶給你依靠的感覺，但不要被公司體制框架住自己的能力，而是要讓自己保持彈性去嘗試和學習，因為更重要的是自己的核心能力，這樣能隨時調整思維與做法來應變不同的挑戰。