

# Definiendo el mercado de su interés

Unas de las primeras cosas que se definen en el marketing tradicional, es el mercado donde se centrarán todos los esfuerzos. Igual sucede en el marketing personal, según Patricia Cánepa, de DBM Perú.

Para efectos de administrar su carrera o buscar trabajo, es fundamental definir la plaza o mercado de su interés. De esta manera, tendrá un claro sentido de dirección, será más eficiente y hará mejor uso de su tiempo.

## **Un mercado puede ser muy grande**

Para efectos de la administración de su carrera puede

constar, por ejemplo, de todos los grupos de interés en su empresa: comunidad, accionistas, colaboradores, jefes, o puede ser tan pequeño como tan solo el jefe. En la búsqueda laboral, el mercado puede comprender todas las empresas en el sector energía o tan solo el sector de hidrocarburos, o las empresas que facturan sobre una cantidad específica en el sector.

Depende de usted, de su producto o marca personal y de los beneficios o servicios específicos que desea ofrecer a ese mercado.

## **Es por ello que el mercado va muy amarrado al producto**

Por ejemplo, si está buscando trabajo y su ventaja competitiva radica en que es un ingeniero que sabe abrir opera-

ciones exitosas en la China, hablar mandarín, y además posee un profundo conocimiento del mercado asiático, probablemente querrá definir su mercado, como todas las empresas del mundo que hacen negocios en Asia, o reducirlo más y limitarlo a las empresas en Perú que hacen negocios con la China.

## **Los mercados evolucionan continuamente y pueden redefinir su marca personal o cómo debereinventarse**

Por ejemplo, si existe un nicho de mercado inexplorado, y tiene la capacidad para redefinirse y cumplir con el perfil de habilidades profesionales que este mercado exige, entonces habrá aprovechado una oportunidad de mercado para satisfacer una necesidad insatisfecha.

Sea como fuere, hay que tener un punto de partida y para ello tenemos que tener muy claro el mercado donde estarán sus posibles clientes o grupo objetivo, y será más fácil dirigir sus esfuerzos.