汽車業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	制定汽車產品營銷計劃
編號	108586L5
應用範圍	此能力單元適用於汽車產品(例如汽車、零部件或維修服務)營銷管理人員。從業員能夠根據機構的資源及目標，透過汽車產品市場競爭環境的分析及實際營銷經驗，制定有效的營銷計劃，以完成公司擬訂的銷售目標。
級別	5
學分	6 （僅供參考）

能力	表現要求
	1. 應具知識(汽車產品市場環境及銷售知識)
	• 瞭解汽車產品市場競爭環境
	• 瞭解汽車廠及其他零部件供應商於計劃年度可提供與本身市場的產品
	• 瞭解汽車產品銷售渠道及程序
	• 瞭解顧客消費心理
	• 掌握外匯風險概念
	• 認識政府對汽車產品所訂立的環保法規，例如環保汽車稅務優惠政策
	• 掌握銷售人員的組織架構
	• 瞭解汽車產品市場資訊系統
	
	2. 應有表現(制定營銷計劃)
	• 根據汽車廠，其他零部件供應商及本身機構的資源及目標，制定有效的營銷計劃，包括：
	  ○ 評估產品在市場的競争力
	  ○ 擬訂產品市場定位
	  ○ 擬定對象顧客
	  ○ 擬定目標售價
	  ○ 鎖定銷售目標
	  ○ 與市場推廣部共同擬定廣告方式及預算並評估可達之市場注視度
	  ○ 選擇適當的銷售渠道
	  ○ 選擇銷售區域及隊伍人數
	  ○ 擬定佣金及獎賞制度
	  ○ 擬定後勤支援人力
	  ○ 擬定整個計劃所需資源
	  ○ 與維修及零件部門協調
	  ○ 擬定營銷計劃執行程序
	  ○ 評估營銷計劃的績效
	• 制定使用資訊科技及互聯網銷售汽車產品的計劃
	• 制定營銷計劃的管理及監控方法
	• 擬定財務預算並尋求批核
	• 向車廠及機構上級介紹計劃，以取得支持
	• 於計劃完成後作出成敗檢討，並向車廠及機構報告

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為受評人：

「銷售及市場推廣」職能範疇

	• 能夠根據機構的資源及目標，制定營銷計劃，申請資源支援；及 • 能夠制定營銷計劃的管理及監控方法，並於事後適當匯報。
備註	