

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	制定市場推廣計劃
編號	108592L4
應用範圍	於汽車市場推廣相關的工作地點，從業員能夠對汽車市場作出分析，發展出一套有系統的市場推廣計劃，提高機構的知名度，以達致推廣汽車產品及服務，並能制定績效指標。
級別	4
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車市場推廣、銷售系統運作)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解汽車的市場推廣及銷售系統的運作概念，並能對不同層面的市場作出基本的分析，來決定應採用的市場推廣及銷售方法 ● 瞭解本身品牌汽車廠品牌路向，產品定位及推廣形式的指引 ● 瞭解本身機構的市場方向要求 ● 瞭解各市場推廣媒體(例如汽車雜誌、電視廣告、汽車展銷會等)的特性及成本 <p>2. 應有表現(制定市場推廣計劃及績效指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 與汽車廠方溝通，取得品牌路向，產品定位及推廣形式的指引 ● 與營銷部及維修部門溝通，瞭解本地市場要求及本身機構能提供多少支援 ● 洽商及制定銷售策略及售價 ● 制定有效的整體市場推廣計劃 <ul style="list-style-type: none"> ○ 確定目標舊顧客外，更能擴大市場及吸引新顧客 ○ 制定推廣組合，根據機構的財政狀況準備預算，及安排先後次序 ○ 選擇合適的媒體作市場推廣 ○ 評估市場推廣結果 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 掌握推廣計劃的成效及資訊，從而分析及訂定未來之市場推廣計劃 ● 制定及管理整套推廣計劃之協調性，並作出評估後向各部門發放 ● 按機構的目標，制定各個目標市場推廣策略、計劃及績效指標 ● 制定市場推廣績效指標 ● 評估市場推廣成效
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為受評人：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠與汽車廠方及本身機構各部門溝通，制定汽車市場推廣計劃，以配合機構的市場發展規劃、業務預算及策略，以及提高機構的知名度，擴大市場佔有率，並分析有關推廣計劃及向上級匯報。
備註	此能力單元之學分值是假設該受評人士已掌握汽車產品/服務市場動向及推廣宣傳技巧。