

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 | 制定市場推廣策略 |
| 編號 | 108595L6 |
| 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)市場推廣工作的相關人員。從業員能夠運用市場學理論，探討本地市場導向，適當地分析及評估最新市場資訊，有效地制定市場推廣計劃，以提升市場對機構及汽車產品的認知，促銷機構的汽車產品及服務，並對機構整體表現負責。 |
| 級別 | 6 |
| 學分 | 6 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(市場推廣銷售系統運作)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解市場推廣工作在整個機構之重要性，如影響機構業績，利潤、維修及零件業務之發展，甚至影響機構之形像 ● 瞭解營銷環境與市場劃分 <ul style="list-style-type: none"> ○ 汽車產品/服務分銷途徑 ○ 銷售定價策略及方法 ● 掌握本地顧客購買汽車產品/服務的模式 <p>2. 應有表現(制定市場推廣策略)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析機構銷售系統的運作概念 ● 分析本地市場及目標顧客群之特性 ● 制定本地市場推廣策略 <ul style="list-style-type: none"> ○ 制定銷售產品的重點及主題 ○ 制定使用不同市場推廣媒體的比例及財政預算 ○ 掌握保留現有顧客及吸引新客源的方法 ○ 制定推廣組合，吸引新客源 ○ 協調不同部門作相應配合 ○ 作出所需資源預算，並向機構申請支援 ● 評估整套本地市場推廣策略的協調性 ● 定期作出匯報、分析及建議 |
| 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"> ● 能夠根據市場環境及機構營運計劃，制定市場推廣策略，以配合機構的業務發展。 |
| 備註 | 此能力單元之學分值是假設該求為受評人士已熟識汽車產品市場及擁有市場推廣知識。 |