

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

產品開發及品牌推廣 > 6.5 產品推廣

名稱	識別產品獨特的性能和主要的賣點
編號	107482L5
應用範圍	界定個別產品在不同客戶細分市場的賣點。此職能適用於不同類型的產品
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 分析影響行銷方法的因素 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 顯示市場學的專門知識，為零售銀行產品識別合適的賣點 對企業策略有透徹的理解並緊貼最新的發展，以選擇與企業業務方向一致的賣點 分析行將推出的產品、目前的市場趨勢和競爭對手的資料，以確保產品的賣點能符合客戶的喜好 訂立產品的賣點 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 考慮產品的競爭力和定位，然後建議合適的行銷方法 在參考行銷計劃、銀行的定位策略、客戶的喜好及市場環境後，為個別產品打造獨特的性能和主要的賣點 為行銷資訊及宣傳資料的設計，提供指引 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 訂立營銷訊息的方向，以表達與賣點一致的產品價值 指揮宣傳物資的設計，確保能清晰地表達賣點 提供對行銷計劃的意見 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 針對產品特性和主要賣點，為行銷計劃提供意見，包括在創新、消費者心態和目標客戶群的需要等方面 為行銷工作提供諮詢，支援新產品的開發和發佈
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> 根據客戶的需要、對競爭對手作出的分析及市場的趨勢，為各產品訂立賣點 為不同的市場推廣活動，提供方向或意見，確保賣點的一致性
備註	