

## 銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

### 營銷及客戶關係管理 > 8.1 制訂營銷策略及推行計劃

名稱	制訂營銷策略及目標
編號	107512L6
應用範圍	制訂銀行不同產品及服務的營銷策略及目標
級別	6
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 研究零售銀行業務的營商環境 能夠:<ul style="list-style-type: none"><li>● 對市場環境、供應及需求、客戶資料、經濟發展、行業趨勢等等進行研究，以制訂合適的推廣方法</li><li>● 整合不同分析的結果，以評估銀行產品和服務的商機</li></ul></li><li>2. 訂立銀行的銷售及市場推廣策略 能夠:<ul style="list-style-type: none"><li>● 考慮不同因素，以制訂銷售策略，包括:- 營業額最大化 - 促進客戶忠誠度- 滿足不同客戶群的需求 - 如何影響客戶的決定</li><li>● 為銷售策略制訂不同的戰略方案，根據銀行的業務及運作，選擇最合適的方案</li><li>● 根據企業的銷售指標及同業的基準來評核不同的方案</li><li>● 界定和分析不同市場的銷售結構和過程，以創造能提升效率和生產力的銷售策略</li></ul></li><li>3. 為不同市場 / 產品建立銷售目標 能夠:<ul style="list-style-type: none"><li>● 有戰略性的思維，並不局限於短期或中期的銷售數字，而能放眼於長遠的目標</li><li>● 利用已驗證的預測機制，訂立企業目標及銷售指標</li></ul></li></ol>
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"><li>● 為銀行訂立營銷及市場策略，提供銷售目標的具體內容。此外，提出的策略需要包括對複雜資料的分析及對不同選擇方案作出比較</li></ul>
備註	