

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	制訂營銷和推廣計劃
編號	107514L5
應用範圍	定義特定業務領域的整體營銷和促銷計劃。這可以用於開發不同類型的程序，以幫助實現不同產品和服務以及各個細分市場的銷售目標
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 分析目標客戶的特點 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 分析銀行旨在引進/擴大促銷產品銷售的各個客戶群體，並確定目標客戶 分析銀行提供的產品/服務的功能，並確定其在多大程度上與目標客戶的需求相匹配 詳細分析目標客戶，指定其人口特徵，興趣，消費者行為等，以了解影響目標客戶的有效手段 為特定業務領域設計營銷和促銷活動 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 為不同的目標客戶群體制訂促銷活動的目標，以符合銷售策略和銷售目標 在促銷，廣告，宣傳，銷售團隊的個人銷售中適當分配資源，支持全面推廣 制訂促銷信息的內容，上訴，結構和格式 選擇渠道以確保促銷信息能夠接觸目標客戶 制訂預算計劃，其中包括每個領域的成本明細和促銷組合要素，負擔能力和公平競爭等 制訂衡量機制，評估活動和活動的有效性 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 制訂衡量機制，跟踪營銷和宣傳活動的結果 制訂審查流程，跟踪活動的預設目標是否達到並根據需要修改計劃 採取適當行動，確保所有測量都符合一般銀行業慣例和銀行要求的標準
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"> 根據銀行的銷售策略，進行廣泛的銷售和推廣活動的提案，並指定目標、不同分析方法，資源分配，消息內容，渠道和預算等。提案應以分析不同板塊的客戶特點為依據
備註	