

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

營銷及客戶關係管理 > 8.3 營銷周期管理

名稱	為營銷和推廣活動提供支援
編號	107529L4
應用範圍	提供資源和行政支持，促進不同類型的營銷和推廣活動，包括但不限於電話營銷，路演，調查，市場研究。這適用於向不同目標群體提供的不同產品和服務的營銷和推廣活動
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 獲取有關銀行營銷活動細節的知識 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 獲取有關銀行整體營銷策略的信息，了解這些信息對營銷活動的影響 了解目標，目標參與者的簡介，工作流程，促進的產品/服務以及每個活動的資源需求 通過利用事件管理技能參與不同類型的營銷活動 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 協助與銀行的營銷團隊，涵蓋下列活動營銷方案的協調：- 電話營銷- 路演支援服務- 調查- 市場調查 概要每項活動的資源需求，如果開支超過預算管理報告 準備，源和部署必要的工具和材料，支持營銷活動 收集專業參與銷售活動的統計資料 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 採取適當的方法收集有關資源部署，參與率，銷售等活動的評估和未來規劃的統計資料 使用不同的方法收集和編譯參與者數據庫的信息並定期更新 採取必要措施，確保準確，準確地處理統計數據，並將其作為衡量業務績效的有用指標
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"> 根據其目標，工作流程和資源需求等為每項活動的運作提供支援 根據要收集的信息的性質，使用不同的方法收集相關數據
備註	