

## 銀行業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 職能範疇- 9. 企業營銷和關係管理

#### (主要職能 – 9.1 制訂銷售策略及實施計畫)

|      |  |
|------|--|
| 名稱   | 分析競爭對手的銷售策略  |
| 編號   | 109486L5   |
| 應用範圍 | 分析競爭對手的情報，藉以促進銀行的策略發展。這適用於銀行在不同地理位置的企業銀行業務及策略發展。   |
| 級別   | 5  |
| 學分   | 4 ( 僅供參考 )   |
| 能力   | <p>表現要求</p> <p>1. 職務範圍的知識</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 展示對銀行業的專業理解，包括常見的商業模式，典型的銀行結構，客戶市場板塊，產品和服務等，藉以準確地理解競爭對手的信息；</li> <li>● 運用銀行業專業知識評估銀行業的趨勢和發展，評估對競爭格局的影響。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 對競爭格局進行分析，了解不同競爭對手的相對優勢；</li> <li>● 對不同銀行的收入流進行分析，以確定在爭奪相同客戶群的主要競爭對手；</li> <li>● 比較銀行現有的產品和其他競爭對手的產品，以便找到的獨特的賣點。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 設計具競爭力的銀行智能系統及開發搜集有效資料之渠道；</li> <li>● 根據銀行的優勢審查銀行的定位和銷售策略，確保策略重置舉措能夠應對銀行的企業社會責任；</li> <li>● 不斷地更新競爭對手新的戰略或活動，及時對競爭作出回應。</li> </ul> |
| 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>● 根據銀行的優勢分析及綜合競爭對手的信息進行廣泛的評估後，發展策略以應對市場競爭。</li> </ul>   |
| 備註   |  |