

## 銀行業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 職能範疇- 7. 產品開發及品牌推廣

#### (主要職能 – 7.5 市場營銷策略制訂和產品推廣)

名稱	界定產品的價值定位
編號	109443L5
應用範圍	為不同的客戶板塊界定個別產品的價值主張。這適用於不同種類的企業銀行產品。
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>● 展示市場學的專門知識，為企業銀行產品釐定價值定位;</li> <li>● 熟悉銀行的策略目標，評估其業務策略，藉以釐定符合銀行業務方向和市場需求的價值定位;</li> <li>● 具備市場產品知識，並應用該知識對銀行將推出的產品、當前市場趨勢和競爭對手數據進行資訊分析，以確定符合客戶偏好的賣點。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 考慮產品的定位和競爭力，以提出市場推廣的意念;</li> <li>● 在參考銀行的定位策略、客戶的喜好及市場環境後，為產品打造獨特的價值定位;</li> <li>● 為新產品的開發和推出提供市場營銷諮詢和支援;</li> <li>● 管理宣傳工具的設計，確保能明確地傳達價值定位。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 設定設計市場營銷資訊的方向，根據釐定的價值定位傳達產品價值;</li> <li>● 就營銷計劃提供建議，重點是擬定的產品價值定位，包括消費者眼光和與能配合目標客戶群需要的產品功能。</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>● 識別每一產品的賣點。賣點應切合每一客戶細分市場的需要。此外，還應考慮對競爭者的產品所作出的分析和市場趨勢;</li> <li>● 為不同的市場推廣活動，提供方向或意見，確保活動與既定的賣點具一致性。</li> </ul>
備註	