

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	透過不同渠道開展產品促銷活動，提高市場知名度，推動銷售
編號	109444L5
應用範圍	根據銀行的商業化策略，參與新產品的促銷活動。這指的是不同種類的促銷活動，和可應用於不同類型的企業銀行產品。
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"> ● 具備產品推廣的概念和知識，並酌情與銷售和市場營銷團隊一起規劃新產品的重大營銷計劃; ● 瞭解產品市場營銷知識，並將其應用於制定市場營銷目標和商業化策略，全面涵蓋關鍵客戶目標、渠道策略、產品策略、銷售策略和市場營銷溝通策略; ● 透過應用市場營銷計劃，制定針對個別產品的營銷計劃的詳細資訊，並在確定目標客戶板塊、分銷渠道和構建定價表等方面提供專家建議，展示在制定市場營銷計劃方面的知識。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 評估產品特點，藉以設計推廣活動; ● 評估目標客戶的特徵，藉以選擇最適合的推廣方法; ● 根據銀行商業化策略確定產品推廣活動試點時間和地點; ● 檢討銀行的現有資源，並在可能的情況下尋找新資源。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析不同單位的知識水平及角色，以決定產品知識培訓的時間及類型; ● 為對銀行業務達到最佳成效，提供產品知識培訓，以促進不同的推廣活動 (例如:製作產品目錄、產品培訓、活動、展銷會、直郵等)。
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"> ● 在識別目標客戶所需的產品資訊及分析銀行的資源後，訂立推廣方案，清楚說明不同單位在推廣活動上的角色及工作; ● 分析不同單位的角色及知識水平，提供恰當的學習活動，確保有關單位具備所需的產品知識。
備註	