

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	開發市場推廣及宣傳項目，藉以制定銷售策略
編號	109487L5
應用範圍	為個別業務制定整體的市場推廣及宣傳項目。這適用於在不同市場板塊及為不同產品和服務制定的推廣項目。
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"> ● 透過對銀行計劃開拓或擴充的市場板塊進行分析，並找出目標客戶，展示出對行銷和促銷計劃基本要素的理解； ● 擁有產品知識和行銷技能，分析銀行提供的產品/服務的特點，藉以識別能否滿足目標客戶的需求； ● 展示行銷和產品推廣的關鍵要素，透過詳細分析目標客戶並具體說明其特徵、興趣、消費行為等，找出影響目標客戶的有效手段。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在設計行銷和促銷活動以應對客戶興趣時評估客戶調查或焦點小組分析的結果； ● 為不同市場板塊的目標客戶定立推廣活動的目標，以配合銷售策略及銷售目標； ● 在促銷、廣告、宣傳及個人銷售行為之間適當地分配資源，以達全面的推廣； ● 開發內容、吸引力、結構和促銷資訊，並選擇適當的渠道，以確保促銷資訊能傳達至目標客戶； ● 制定預算計劃，其中涉及每個地區的成本細目和促銷組合要素、可負擔性和競爭平競爭力等等。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 對行銷活動進行成本和收益分析，以確保其具有成本效益； ● 制定量度的機制，以檢討市場推廣及宣傳計劃的成效； ● 制定審查流程，追蹤活動預先設定的目標是否實現，並根據需要修改計劃，以便持續改進。
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，提出一系列的銷售及宣傳計劃，並說明計劃的目標、不同方法的分析、資源分配、訊息內容、渠道及預算等等。此外，建議亦需要對不同市場板塊的客戶特性作出分析。
備註	