

業務管理及策略 > 制定銷售策略及執行計劃

| | |
|------|---|
| 名稱 | 商業情報分析以發現新的商機和威脅 |
| 編號 | 106825L7 |
| 應用範圍 | 制定的企業願景/使命銀行在企業銀行業務，並確定新的商機。這適用於企業銀行業務裡不同的產品/客戶分區及不同的地理位置 |
| 級別 | 7 |
| 學分 | 5 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 私人銀行業務的發展研究</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 展示對私人銀行的專業了解，包括常見的商業模式，典型的銀行結構，客戶細分，產品和服務等。 • 對塑造私人銀行業務的發展趨勢進行研究 (例如法規，宏觀經濟環境，技術，客戶檔案)，以預計銀行業的經營環境變化的關鍵因素 <p>2. 找出市場的未滿足的需求</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 評估和監測不同行業的發展趨勢，以確定新的銀行產品/服務需求 • 在市場上現有的產品/服務進行全面檢討，並確定未滿足客戶的需求 • 檢視私人銀行業務的發展趨勢，並預期新的銀行產品/服務需求 <p>3. 發展新解決辦法滿足用戶的需要</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 評估新/未滿足的客戶需求，開發原創的產品，服務，流程，技術等方面的解決方案以滿足他們的需求 • 找出個別商機的資源需求並識別和評估銀行每個地區的資源 • 估計市場規模及預測新商機的利潤空間 • 設定目標，針對不同市場提高每一個銷售和市場營銷的方法的有效性; 把任務劃分至可接受的分塊，並持續以最佳的實踐應用縮小差距 • 通過分析客戶資料，消費行為，生活方式，社會發展和在其他領域的最新發展，以預測客戶的潛在需求及創建新的需求 |
| 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"> • 發展新的及原有的私人銀行經營理念。應根據在範圍廣泛的領域的研究結果，如銀行業務發展，戰略分析的銀行，客戶的需求等，以批判性分析得出獨到見解 |
| 備註 | |