

業務管理及策略 > 制定銷售策略及執行計劃

名稱	制定市場推廣及宣傳項目
編號	106831L5
應用範圍	為個別業務制定整體的市場推廣及宣傳項目。此職能適用於在不同細分市場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. 分析目標客戶的特點</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> 對銀行計劃開拓或擴充的細分市場進行分析，並找出目標客戶 分析銀行產品/服務的特性，以識別能否滿足目標客戶的需求 詳細分析目標客戶，如個人資料、興趣、消費行為等，以找出能影響目標客戶的有效方法 <p>2. 為指定業務制定市場推廣及宣傳項目</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> 研究客戶訪問及焦點小組報告，以制定推廣及宣傳計劃 為不同細分市場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 製作宣傳訊息的內容、技倆、結構和格式 使用適當的渠道，以確保促銷資訊到達目標客戶 制定財政預算，內容包括：不同地區的成本及其細分事項、推廣組合內的不同方法、負擔能力、以及競爭力等等 為推廣計劃進行利弊分析 <p>3. 建立評估活動成效的量度機制</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> 制定量度的機制，以檢討市場推廣及宣傳計劃的成效 建立檢討的機制，以跟進預先設定的目標是否得以達成，並為計畫作出適當的修改
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、管道及預算等等。此外，建議亦需要對不同細分市場的客戶特性作出分析
備註	