

美容業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定整體市場推廣策略
2. 編號	BEZZMS606A
3. 應用範圍	於美容行業，能對整體市場（海外及本地市場）作出分析，發展出一套有系統及創新的整體市場推廣策略，以提升目標市場（海外及本地市場）對所屬機構和美容產品的認知，提高所屬機構的知名度，以達致促銷所屬機構的美容產品及服務。
4. 級別	6
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解整體市場推廣、銷售系統運作概念</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解所屬機構整體的市場推廣及銷售系統的運作概念，並能對不同層面的市場作出基本的分析，來決定應採用的市場推廣及銷售方法 <p>6.2 制定整體市場推廣策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 制定有效的整體市場（海外及本地市場）推廣策略 <ul style="list-style-type: none"> • 確定目標顧客外，更能擴大市場及吸引新顧客 • 掌握保留現有顧客及其好處，運用關係市場營銷學／模式，開拓新客源 • 掌握良好的溝通技巧，開拓海外市場 • 制定各種推廣組合，根據所屬機構的財政狀況準備預算，及安排項目的先後次序 • 瞭解展銷會之功能，並釐定展銷會在境內／外市場的策略 • 評估市場推廣結果 • 掌握推廣計劃後的成效及資訊，從而分析及訂定未來之市場推廣策略 ◆ 制定及管理整套推廣計劃之協調性，並作出評估

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 向管理層提出具體的整體市場（海外及本地市場）推廣計劃，以配合所屬機構的市場發展規劃、業務預算及策略，以及提高所屬機構的知名度，提升海外及本地市場對所屬機構的認知，擴大市場佔有率。
8. 備註	