

美容業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定本地市場推廣策略
2. 編號	BEZZMS505A
3. 應用範圍	於美容行業，運用市場學理論，探討本地市場導向，適當地分析及評估最新市場資訊，有效地制定本地市場推廣計劃，以提升本地市場對所屬機構及美容產品的認知，促銷所屬機構的美容產品及服務。
4. 級別	5
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 市場理論</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解市場導向理論，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 市場營銷組合的應用 • 消費品市場 • 顧客和美容產品主導的機構 ◆ 瞭解本地營銷環境與市場劃分 <ul style="list-style-type: none"> • 美容產品／服務分銷途徑 • 銷售定價策略及方法 <p>6.2 制定本地市場推廣計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 制定本地市場推廣計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 分析本地市場及目標顧客群之特性 • 瞭解顧客購買美容產品／服務的動機 • 掌握保留現有顧客及吸引新客源的方法 ◆ 向管理層提出具體的本地市場推廣計劃，以配合公司的本地市場發展計劃、業務預算及策略 ◆ 統籌實務的推廣工作，包括設計推廣宣傳目的、方案等

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能夠對本地市場環境作出分析，發展出一套有系統及創新的本地市場推廣及銷售方法；及 (ii) 向管理層提出具體的本地市場推廣計劃，統籌實務的推廣工作，包括設計推廣宣傳目的及方案等。
8. 備註	