

餐飲業 《 能力標準說明 》 能力單元

「營業及服務技巧」職能範疇

名稱	制定非中式會議/宴會之銷售及營銷計劃
編號	108517L4
應用範圍	這個能力單元適用於所有食肆及餐飲業中參與市場營銷的從業員。香港餐飲業的市場競爭十分激烈，食肆不斷探索新的商機，而其中一個領域是為會議及特別場合提供宴會或會議餐飲服務。這個能力單元關注制定非中式會議/宴會服務之銷售及營銷計劃。
級別	4
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 制定會議/宴會之銷售及營銷計劃的所需知識：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 具備良好的業務及人員管理技能 • 對宴會及會議的銷售及營銷有深入的認識 • 具有良好的分析能力，熟悉各種不同的技巧及方法，例如：強弱危機分析 (SWOT) 及 PESTEL • 具備良好的項目管理技能，並能預測會議/宴會的數目 • 在制定會議及宴會業務計劃及建議方面，擁有豐富的知識及技能 • 熟悉組織的營銷渠道 <p>2. 制定會議/宴會之銷售及營銷計劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 充分了解組織的營銷目的及目標，制定的會議/宴會營銷計劃必須與之配合 • 執行強弱危機分析，以確定制定的宴會/會議餐飲服務在市場中的定位 • 通過列出對宴會/會議餐飲服務十分重要的各種因素，與潛在競爭對手進行競爭力比較的分析，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 價格可比性 ○ 菜單靈活性 ○ 提供的服務質素 ○ 場地及設施 • 與內部營銷團隊合作，識別宴會/會議餐飲服務的不同營銷渠道，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 店內廣告 ○ 戶外橫額、座枱卡及放在接待處資料架上的宴會小冊子 ○ 網站上有關宴會的頁面 ○ 製作視頻並發佈在視頻社交媒體平台 • 識別外部的協作及營銷渠道，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 婚禮策劃師 ○ 在辦公室大樓詢問處放置小冊子及橫額 • 如有需要，制定營銷執行計劃、營銷活動日程表，以及成本分析，以取得管理層的批准 • 把計劃傳達給合適的同事及持份者，並協助執行計劃 <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"> • 照顧組織的利益，確保聲譽受到良好的保護

餐飲業 《 能力標準說明 》 能力單元

「營業及服務技巧」職能範疇

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 進行全面的強弱危機分析，並能夠說明組織的宴會/會議餐飲服務的市場定位，當中的資料能用於銷售及營銷計劃中• 識別能有效推銷宴會/會議餐飲服務的不同場內及場外營銷渠道• 制定全面且符合組織整體營銷目的及目標的宴會/會議銷售及營銷計劃，並能成功實現計劃
備註	1. 雖然這個能力單元針對非中式食肆，但其中的內容也可以應用於酒店或一般餐飲業的宴會營銷