

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	分析行銷推廣策略
編號	108518L5
應用範圍	此能力單元適用於從事管理及推廣工作的從業員。於食肆或相關的工作地點，能掌握行銷資訊系統的組成內容，分析市場調查所得資料，靈活運用於新產品或服務的發展上，制定行銷目標策略。
級別	5
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 對行銷推廣策略的認識：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解行銷資訊系統在企業內所扮演的角色 ● 掌握行銷資訊系統的組成，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 行銷決策人員所需要的各類資訊 ○ 行銷資訊系統運作的方式和程序等 ● 掌握新產品或服務的發展，包括明白： <ul style="list-style-type: none"> ○ 新產品的定義 ○ 影響其成功與失敗的因素 ○ 新產品發展的各個步驟 ○ 產品生命週期的各個階段、特徵、利潤貢獻、行銷目標 ○ 各項策略使用等技巧等 ● 掌握目標行銷的技巧，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 目標行銷的各個步驟 ○ 消費者市場區間化的各項準則 ○ 組織市場區間化的各樣標準 ○ 目標市場的選擇及策略的應用 ○ 產品或服務的市場定位策略及各種定位方法 ○ 價值定位及重新定位的方法技巧等 ● 具備市場調查的技巧，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 明白行銷決策與市場研究的關係 ○ 掌握市場調查的各個程序 ○ 目掌握各式原始資料的收集方法和應用等 <p>2. 分析行銷推廣策略：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 於工作期間以相關的知識及能力來分析行銷推廣策略 ● 應用各類資訊協助決策於市場調查中 ● 應用分析及運用行銷推廣策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 運用行銷資訊系統的組成內容 ○ 分析市場及進行調查 ○ 制定有效的行銷策略等 ● 應用不同的行銷方法於不同市場群體的技巧，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 大量行銷

餐飲業 《能力標準說明》 能力單元

「營業及服務技巧」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none">○ 針對性行銷等● 掌握市場最新情況及競爭對手的行銷推廣策略，隨即作出適當的調整● 定期向上級匯報行銷推廣策略的成效 <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none">● 以專業及負責任的態度來分析行銷推廣策略，善用企業資源以達致最佳的回報。● 遵從商品說明條例
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">● 能掌握行銷資訊系統的組成內容，分析市場調查所得資料；及● 靈活運用於新產品或服務的發展上，制定行銷目標策略。
備註	