

資訊科技及通訊業 《 能力標準說明 》 能力單元

「 營銷管理 」 職能範疇

名稱	處理外判數碼營銷
編號	108048L3
應用範圍	本能力單元適用於所有負責計劃推行數碼營銷的數碼營銷從業員。數碼營銷界近年發生了相當大的變化，從早期只涉及策略性地放置橫幅廣告和有針對性的電子通訊，發展到今天涉及多個渠道和平台。有些公司能夠自己完成這些工作，但另一些公司則需完全外判，或採取內外混合的方式完成有關任務。本能力單元專注於後兩者的能力，特別是在數碼營銷利用混合策略來管理外判服務供應商（外判合作夥伴）的能力。
級別	3
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 處理外判數碼營銷的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 具備項目管理、規劃和人員管理技能 ● 具良好的溝通和人際關係管理能力 ● 了解推行外判數碼營銷項目的相關知識 ● 具備基本的合同管理技能 ● 深入了解數碼營銷，及協調數碼營銷活動 <p>2. 處理外判數碼營銷：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在衡量優勢和劣勢後，確定並把公司準備外判的數碼營銷任務和營銷職責編成列表，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 全面的數碼營銷代理 ○ 音頻/視頻編輯器 ○ 內容寫手 ○ SEO (搜索引擎優化) / SEM (搜索引擎營銷) / 網絡營銷 ○ 社交媒體博客 ● 使用以下方法或組合方式，為數碼營銷的各環節辨別和選擇信譽良好的外判服務供應商： <ul style="list-style-type: none"> ○ 公開宣傳的或已在邀請之列的服務供應商 ○ 個人推介 ○ 透過調研工具，包括在領英(Linkedin)上詢問同行 ○ 研究服務供應商過往的客戶和往績 ● 堅持按照公司的採購政策和指引聘用外判商。認定並直接與服務供應商委出的的賬戶管理人員聯繫 ● 計劃如何管理外判合作夥伴的團隊成員，以及決定如何完成工作、控制質量和分配工作，以確保其能夠與內部團隊相媲美。這些都需要與外判合作夥伴溝通，並為其團隊制定工作流程 ● 為外判合作夥伴撰寫項目簡介，明確說明在具體的時間範圍內的任務要求，並向外判合作夥伴提供所有必要的訊息、素材和其他必需品，以助服務供應商完成所需的任務 ● 確保完成的工作質量達標，並在需要時支援營銷活動 ● 按照公司的標準提供服務報告，並與各持分者，包括外判服務供應商，一同進行檢視

資訊科技及通訊業 《能力標準說明》 能力單元

「營銷管理」職能範疇

	<p>3. 展示專業精神</p> <ul style="list-style-type: none">● 不斷提高管理外判項目的技能，確保外判合作夥伴和內部的項目團隊目標一致● 時刻為公司的利益著想，但同時亦尊重外判合作夥伴
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">● 決定並列出完整的、公司選擇/決定外判的數碼營銷任務清單● 根據公司的指引聘用外判合作夥伴● 制定工作計劃並有效地與外判合作夥伴溝通，以達成一致的交付內容● 對外判合作夥伴完成的任務進行質量管制，以確保其滿足要求並符合公司的標準
備註	