

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	制定集客式營銷策略
編號	108026L5
應用範圍	本能力單元適用於所有負責為公司制定集客式營銷策略的數碼媒體科技從業員。技術打亂了我們開展業務的方式，利用傳統的營銷和銷售方式或無法得到與過往一樣的成果。現今的客戶在與銷售人員談話前，會先透過互聯網進行調查。對這種由客戶帶動的轉變，集客式營銷正是自然不過的回應。集客式營銷旨在建立與客戶的關係。它是否適合在公司中應用？本能力單元集中說明在商業層面制定集客式營銷策略的能力。
級別	5
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 制定集客式營銷策略的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 具備良好的項目管理能力，能制定業務策略 ● 對各種數碼營銷技術擁有廣博和深入的了解 ● 深入了解集客式營銷的方法（吸引、轉化、引客和維繫） ● 熟悉公司整體營銷策略 <p>2. 制定集客式營銷策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 評估和判斷公司是否符合進行集客式營銷業務的要求 <ul style="list-style-type: none"> ○ 產品或服務的價值夠高，且銷售週期夠長，以便在買方旅程的每一階段正確地使用集客方式 ● 確定公司的業務和營銷目標，在理想情況下應與增長相關，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 增加銷售線索數量 ○ 提高銷售線索的質量 ○ 增加銷售額 ○ 提高品牌意識 ● 進行研究，以確定潛在客戶在線活躍率。建立客戶檔案，以了解他們關注什麼、如何做出決定、他們所在的地點，以及如何以公司的名義與他們溝通 ● 確定最佳集客渠道，以吸引對公司有利的潛在客戶，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 社交媒體 ○ 手機 ○ 博客 ○ 內容營銷 ● 分析競爭力和差距。與競爭對手比較在網絡上的宣傳（網站、社交，手機），從而知道他們在做什麼、公司的營銷需要有多進取 ● 制定政策以優化網站。當訪客在線登陸頁面時，讓訪問者有個人化的感覺。讓他們感受到公司的產品/服務正是其所需要的。為訪問者提供有價值的資訊，如詳細的指南或白皮書，但需要他們提供聯繫資訊才能夠進行下載 ● 透過在集客式項目中應用針對性的搜索引擎優化策略（不需要通過奢侈消費的項目）來定義策略，以維持高搜索引擎優化（SEO）排位。通過以客戶的興趣、遇到的困難和疑問，創建原創的有用內容來促進有機流量 ● 確定工具要求使集客式營銷達致最大效益：

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

	<ul style="list-style-type: none">○ 銷售線索評分工具，讓銷售團隊知道在銷售過程中，潛在客戶有多疏離，以及他們有多願意接受來電聯繫○ 追蹤工具，用於追蹤活動進展情況；確定哪些營銷活動和渠道正在產生商業價值，如客戶關係管理（CRM）● 記錄集客策略，並介紹給負責的關鍵持分者以獲得認同 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none">● 緊貼了解現有的集客式營銷技術，並審慎地評估和利用新的集客工具● 在制定集客式營銷策略前，嚴格審查及鞏固公司利益
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">● 制定集客式營銷策略，並向所有關鍵的持分者證明策略能實現公司的業務目標，從而獲得他們的支持● 制定策略，與潛在客戶建立關係，為公司帶來增長
備註	