

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	推行集客式營銷策略
編號	108032L4
應用範圍	本能力單元適用於所有參與公司集客式營銷的數碼營銷從業員。集客式營銷包含吸引潛在客戶，並有效地將這些潛在客戶轉化為銷售線索，然後再轉化為客戶。了解潛在客戶，形成吸引力和轉化是集客式營銷的精要之處。本能力單元集中探討公司的集客式營銷策略，及後續推行集客式營銷的能力。
級別	4
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 推行集客式營銷策略的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 具備良好的項目和團隊管理能力 • 具備良好的溝通和人際交往能力，能與各級人員溝通交流 • 在推行集客式營銷方面具豐富的技能 • 精通 SMART (具體、可量度、可實現、相關、及時) 原則 • 深入了解集客式營銷方法 (吸引、轉化、引客和維繫) <p>2. 推行集客式營銷策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 熟悉公司的集客式營銷策略和營銷目標 • 決定可量度的集客式營銷目標。例如：在接下來的 12 個月中，每季度增加 10% 的自然搜索流量，及 15% 在線銷售線索 • 按照公司整體營銷和集客式策略，決定潛在客戶和實質客戶的個人特色 • 制定吸引潛在客戶的計劃，將這些潛在客戶轉化為銷售線索，並將其引導成實質客戶： <ul style="list-style-type: none"> ○ 吸引 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 評估各種可能吸引大多數潛在客戶的渠道，例如：博客、SEO、搜索引擎營銷、社交媒體等 ▪ 制定可以用來吸引潛在客戶的優惠 ○ 轉化 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 審視和優化網站，包括：網站速度、用戶體驗、優化搜索引擎 (SEO)、流動裝置等 ▪ 設計將在轉化路徑上使用的內容 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 號召行動：以按鈕或文字把優惠推廣給潛在客戶 ▪ 登陸頁面：進一步描述按潛在客戶的個人特點度身定做的優惠 ▪ 表格：在顯示內容前，設置登錄頁面以獲取訪客資料 ▪ 感謝頁面：提交表格後，訪客將登入此頁面以訪查內容 ▪ 確認郵件：訪客在下載內容時，發送到他們提供的電郵地址之電子郵件 ○ 引客 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 建立銷售線索評分流程，根據購買過程中表現的個人特點和階段，將銷售線索細分為不同的桶子 ▪ 分辨將接近下購買決定的目標群體，並轉交銷售團隊作進一步行動

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">• 識別和定制有助推行計劃，以便在特定渠道/平台上進行集客式營銷活動的工具。設置追蹤和監控工具，以分析辨別哪些渠道最具吸引力，包括銷售線素質素、內容表現、網站表現、社交分享統計數據、電子郵件開啟率等• 向各持分者定期報告所需資訊，以支援和促進業務活動 <p>3. 展現專業精神</p> <ul style="list-style-type: none">• “保持領先地位”，並知道集客式營銷、技能和技術不斷變化的狀況• 尊重客戶的私隱，並確保所有集客式營銷活動均符合私隱條例
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 掌握集客式營銷策略，並制定可實現目標的策略推行計劃• 列出足以在吸引和轉化客戶期間使用的潛在客戶/客戶全面個性化的詳細資訊• 設計和創建可與潛在客戶/客戶建立關係，並轉化為銷售線索的內容• 選擇並使用可提供分析所需資訊的工具
備註	