

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	推行數碼營銷計劃
編號	108036L4
應用範圍	本能力單元適用於所有參與推行公司數碼營銷計劃的數碼營銷從業員。正確地進行數碼營銷的效益很高。由於選擇和渠道眾多，加上數碼媒體行業變化快速，令進行數碼營銷變得不簡單。本能力單元涉及進行數碼營銷計劃的能力，即了解計劃、執行及確保所有計劃了的行動順利完成，並實現業務目標。
級別	4
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 推行數碼營銷計劃的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 具備良好的項目管理和團隊管理能力 ● 具良好的溝通能力和人際交往能力，能與各級人員溝通交流 ● 深入了解數碼營銷實施技能 ● 了解 SMART (具體、可衡量、可實現、相關、及時) 原則 ● 深入了解數碼營銷模型，如 5Ss 模型 (推銷、溝通、服務、省儉、增值) <p>2. 推行數碼營銷計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握公司的數碼市場策略和整體營銷計劃，並在推行數碼營銷計劃前收集各種資訊，包括但不限於以下各項： <ul style="list-style-type: none"> ○ 目標受眾有否被選中 ○ 客戶個性化資訊已到位 ○ 網站是適當地按目的而設立 ○ 為數碼營銷分配了什麼預算 ○ 實現目標和目的 ○ 營銷策略 ● 準備數碼營銷內容，包括但不限於以下各項： <ul style="list-style-type: none"> ○ 選擇最好的營銷渠道，以接觸目標受眾 ○ 制定與競爭對手不同的內容，並鼓勵與受眾互動 ○ 開發網站登陸頁面 ○ 制定營銷日程表 ● 定義執行任務的進程圖，其任務包括但不限於以下各項： <ul style="list-style-type: none"> ○ 制定活動時間表 ○ 成立推行團隊，確保每名成員都了解負責的工作 ○ 選擇及使用工具，例如社交營銷工具 ● 進行和監測數碼營銷活動 <ul style="list-style-type: none"> ○ 設置工具以監控市場活動、產生的銷售線索、客戶關係管理系統 (CRM) 收集的結果等 ○ 設置工具以製備報告，以便完善數碼營銷活動，及供銷售人員和其他持分者參考的報告 ● 參考數碼營銷目標，向持分者報告，以促進決策制定和銷售

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">● 根據以下各項，改善或提供協助，以完善數碼營銷策略/計劃/活動：<ul style="list-style-type: none">○ 新趨勢的客戶群○ 新市場○ 新的數碼營銷技術○ 新的數碼營銷工具，以提高客戶互動 <p>3. 展現專業精神</p> <ul style="list-style-type: none">● 用行業最佳實踐經驗進行數碼營銷，並確保其與傳統營銷相輔相成，為公司取得最佳的成果
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">● 制定符合業務和營銷目標的推行進程圖● 識別並設置所需的工具，監控數碼營銷進度並撰寫所需報告，讓持分者可利用報告增強業務功能● 不斷調整和完善數碼營銷流程，以配合客戶模式、市場、數碼營銷技術和技巧的變化因素● 按照規劃的時間表和預算推行數碼營銷計劃
備註	