

## 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	規劃如何衡量數碼營銷的成效
編號	108042L4
應用範圍	本能力單元適用於所有負責規劃如何推行數碼營銷的數碼營銷從業員。在所有數碼營銷活動中，無論是社交媒體、搜索引擎優化(SEO)、搜索引擎營銷(SEM)、點擊付費(PPC)或其他，都必須確定它們的成效和/或促進決策。例如，在中途重新設定目標或切換策略。本能力單元涉及規劃如何在推行期間衡量數碼營銷成效的能力，這是推行過程中的第一步。
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 規劃如何衡量數碼營銷成效的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 具良好的項目管理和規劃能力</li> <li>● 具良好的溝通和人際交往能力，能與各級人員溝通和交流</li> <li>● 對市場調研技術有深入的了解</li> <li>● 具掌握目標和原始數據，並將其轉化為有用指標，同時明白在營銷漏斗的每一階段應查看哪些指標</li> <li>● 對推行數碼營銷活動非常了解</li> </ul> <p>2. 規劃如何衡量數碼營銷的成效</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 了解公司的營銷和業務目標。例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 與客戶建立更密切的關係</li> <li>○ 建立品牌意識</li> <li>○ 銷售產品</li> </ul> </li> <li>● 將這些目標聯繫到可實現、可衡量及可理解的目標。例如，“與客戶建立更密切的關係”的目的，並包含以下目標： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 利用加入表格收集用戶的訊息</li> <li>○ 成功與觀眾接觸</li> <li>○ 增加客戶線索</li> </ul> </li> <li>● 把目標聯繫到市場營銷及關鍵績效指標，以達到： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 關鍵績效指標：每名銷售線索的成本，目標 =</li> <li>○ 關鍵績效指標：訪問網站後的訪問者忠誠度，目標 =&gt; 60%</li> </ul> </li> <li>● 找出衡量市場營銷成效的最佳工具。如： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 谷歌分析, KISSmetrics</li> <li>○ Sproutsocial, Hootsuite 或 Buffer</li> <li>○ Buzz Stream, Inky Bee</li> </ul> </li> <li>● 按照公司記錄文件的標準或指引，設計和具體說明報告程序格式，以及相關常規</li> <li>● 以報告測量所得結果記錄計劃，並取得持分者的認同</li> </ul> <p>3. 展現專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 時刻關注最新的數碼營銷測量技術和工具，並與之接軌</li> <li>● 能夠收集和衡量可用於決策的數碼營銷活動之真實狀態</li> </ul>

## 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

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"><li>• 充分掌握公司的營銷活動目標</li><li>• 將目標轉化為可衡量的關鍵績效指標，並用於衡量數碼營銷活動的成效</li><li>• 獲取正確的數碼營銷測量工具，以衡量數碼營銷活動成效</li><li>• 制定推行數碼營銷的衡量計劃，以便說服持分者給予支持</li></ul>
備註	