

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	監控集客式營銷活動成效
編號	108043L3
應用範圍	本能力單元適用於負責規劃進行集客式營銷的所有數碼營銷從業員。集客式營銷有三個重點：在網上發現、把訪問者和銷售線索轉化，及分析並改善。本能力單元涉及測量集客式營銷活動成果的能力。
級別	3
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 監控集客式營銷活動成效的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 具備良好的項目管理和規劃技能</li> <li>• 擁有深入的集客式營銷研究技巧</li> <li>• 能夠採納目標和原始數據，將其轉化為有價值的指標，並理解在營銷漏斗的每一階段需要查看的指標</li> <li>• 具備良好的分析能力</li> <li>• 熟悉推行集客式營銷活動</li> </ul> <p>2. 監控集客式營銷活動的成效</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 熟悉集客式營銷的實施計劃，計劃的目標和集客式營銷活動及其實施計劃的關鍵績效指標。要衡量的目標示例： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 公司有多少訪客重複訪問網頁？目標增加 15%</li> <li>○ 哪些產品頁面最受（及最不受）歡迎？</li> <li>○ 有多少網站訪問量來自博客(及來源)？</li> <li>○ 博客的訪客-線索轉化率是多少？</li> <li>○ 社交媒體的轉化率是多少？</li> </ul> </li> <li>• 在推行集客式營銷活動的階段，計劃需要衡量的地方</li> <li>• 確定並設置用來進行活動的測量工具。工具示例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 谷歌分析, Piwik KISSmetrics</li> <li>○ Sproutsocial, RJ Metrics' CloudBI, Hootsuite 或 Cyfe</li> <li>○ Buzz Stream, Inky Bee</li> </ul> </li> <li>• 取得活動數據，分析並與歷史數據進行比較。可能需要收集、組織和輸入歷史數據，並將其轉換為可用作分析的格式</li> <li>• 為管理團隊作符合公司標準的定期報告。該報告可能包括但不限於以下各項： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 首要目標的表現</li> <li>○ 各漏斗部分的關鍵績效指標</li> <li>○ 重點調查結果和分析</li> <li>○ 活動剪影</li> <li>○ 未來一個月的優先行動</li> </ul> </li> <li>• 按照表現，檢視及調整活動</li> </ul> <p>3. 制定推行數碼營銷的衡量計劃，以便說服持分者給予支持</p>

## 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"><li>• 時刻了解最新的集客式營銷測量技巧和工具並完全與其接軌</li><li>• 能收集和衡量可用於決策的數碼營銷活動之真實狀態</li></ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"><li>• 了解所有集客式營銷活動的目標，並確定需要衡量哪些關鍵績效指標</li><li>• 選擇合適的工具來衡量集客式營銷活動</li><li>• 提供包含所需資訊和建議的報告，以供決策之用</li></ul>
備註	