

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	為數碼營銷採集分析工具
編號	108046L3
應用範圍	本能力單元適用於所有負責推行數碼營銷項目的數碼媒體科技從業員。數碼營銷是一個非常動態和具挑戰性的過程，需要借助分析工具來迅速且準確地收集和解讀對業務有用的數據。本能力單元關注為數碼營銷活動採集分析工具的能力。
級別	3
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 為數碼營銷採集分析工具的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 具備良好的項目管理技能</li> <li>• 熟悉數碼營銷、數碼營銷分析工具和技術，包括預測分析工具</li> <li>• 深入了解分析工具的功能和特性</li> <li>• 具公司採購程序的基本知識</li> <li>• 了解基於大數據的客戶體驗模型和活動設計</li> </ul> <p>2. 為數碼營銷採集分析工具</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 清楚項目背景 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 需要的項目目標和分析</li> <li>○ 確定收集哪些營銷渠道數據（網站、手機、社交媒體等）</li> <li>○ 確定收集數據的方法。例如：用於收集被動用戶信息的小型文字檔案(Cookie)和為願意填寫問卷的在線活躍用戶而設的在線問卷</li> <li>○ 確定可用的預算</li> <li>○ 確定誰將使用這些工具。對於非專家而言，形象化的報告是必不可少的</li> </ul> </li> <li>• 創建分析需求功能列表。包括但不限於以下各項元素： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 容易使用的功能</li> <li>○ 容易與其他內部系統整合，如內部客戶關係管理（CRM）系統</li> <li>○ 能追蹤個人客戶的行為，而非只能分析群眾</li> <li>○ 具 A / B 測試功能，以使用來比較結果</li> <li>○ 協助活動的營銷渠道分析</li> <li>○ 提供預測分析</li> <li>○ 強大而靈活，足以滿足未來的需求</li> <li>○ 定制能力</li> <li>○ 自動化要求</li> <li>○ 提供支援</li> <li>○ 在預算之內</li> </ul> </li> <li>• 進行調研（在線、推薦等）以確定與需求功能列表匹配的多個工具，在理想的情況下，為每個工具製作評分卡/值</li> <li>• 選擇最好的五個工具（或遵循公司的採購指南）並收集價格（包括免費工具）</li> <li>• 根據公司的指引，將工具的結果進行歸檔，並標上建議。提出並取得購買工具的授權。如果找不到合適的定制工具，可能需要找尋代理公司，提供分析服務/工具來執行數據分析</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

	<p>3. 展示專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 致力確定最合適的分析工具，以用作收集和分析有利於公司業務職能的數據</li><li>• 堅持按公司的採購程序行事，不偏不倚地進行採集建議</li></ul>
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"><li>• 充分掌握背景細節並收集所有必要的資訊，以獲取可以有效地發揮分析功能的正確工具</li><li>• 製作可用於選擇分析工具的全面的需求功能列表</li><li>• 根據公司的指引選擇和推薦分析工具</li></ul>
備註	<p>6.2 標示了對具嚴格規則及管治的公司應採取的正常步驟。然而，更快速的資訊是企業成功的關鍵，在迅速變化的數碼營銷環境中，可能需要採用更進取的方法。例如，為項目團隊提供預算，並允許團隊選擇和定制工具。選擇程序可以稍後記錄在活動報告中。</p>