

產品及服務生命週期之能力單元

| | |
|--------|---|
| 1.名稱 | 進行競爭對手分析以辨別競爭對手及他們的反應 |
| 2.編號 | ITCSPL503A |
| 3.應用範圍 | 本能力單元應用於調查和分析的活動，是涉及己方產品和服務現在和潛在競爭的對手。目標在於能清晰理解他們的可能舉動，及準確估計對公司的衝擊。 |
| 4.級別 | 5 |
| 5.學分 | 6 |
| 6.能力 | <p><u>能力要求</u></p> <p>6.1 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 充分理解知悉誰是公司產品／服務競爭對手的重要性 ● 抓緊要評估競爭對手的可能策略和行動之重要性 ● 充分了解必須採取相應的跟進行動，應付競爭對手的行動 ● 充分理解分析本身非一直線步驟，反之是一個需要持續檢討和重做的重覆過程 ● 需察覺要維持競爭優勢對資源和財務的要求 ● 需察覺客戶對包括己方公司和競爭對手在內不同賣家供應物之反應 <p>6.2 進行競爭對手分析以辨別競爭對手及他們的反應</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建立準則或目標名冊以進行競爭對手分析 ● 探討一系列的工​​具／方法來作競爭對手分析 ● 運用絕佳技巧清楚辨別現在和未來的競爭對手，有需要時再按市場力量將他們加以排列 ● 運用絕佳技巧預測競爭對手可能的長短期行動 ● 分析客戶整體要求和需要，並評估對包括己方公司和其他競爭對手在內的通訊與訊息產品／服務賣家的衝擊 ● 清楚和絕不含糊地將分析結果傳達至高層管理，並協助他們制定相應的反擊策略 ● 清楚地將分析結果向不同階層員工解釋，並指派他們在跟進行動清晰的責任 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 依從既定政策和已確認程序來研究及分析那些潛在競爭對手 ● 在競爭對手分析過程中全心全力地工作 ● 經常儘力維持給己方公司和其他持份者最大利益的意念 ● 經常顧及和在科技，政治，社會和法律等相關因素間達成恰當的平衡 |
| 7.評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>i. 成功辨別那些主要競爭對手</p> <p>ii. 準確收集競爭對手的資料，他們的產品和估計他們未來的反應等</p> <p>iii. 提出可行和有效的行動來應付競爭對手</p> |
| 備註 | |