

一般策略管理之能力單元

1.名稱	制定業務定位和品牌
2.編號	ITCSSG502A
3.應用範圍	在競爭激烈的電訊市場裡，由於爭奪客戶的情況日益加劇，創立及擁有強大的品牌可謂是無價的。本能力單元關注為公司制定業務定位和品牌策略。
4.級別	5
5.學分	4
6.能力	<p>能力要求</p> <p>6.1 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在公司的核心價值、使命、願景和目標上，表現出廣博的知識 ● 充分了解公司的業務策略，業務計劃的目的和目標 ● 充分意識到制定成功或失敗的策略對公司的形象和財務的累積影響 ● 緊跟電訊行業的發展趨勢和技術 ● 在各種營銷方法和技巧上，具備豐富的經驗，並能夠運用這些技術，宣傳企業的品牌 ● 在應用各種業務分析工具，如 SWOT、競爭分析等工具上，具備經驗 ● 在品牌策略的發展上，具備豐富的經驗 ● 精通商業和管理技能，如企業財務管理、溝通、人事、變化、談判和業務操作等技巧 <p>6.2 制定業務定位和品牌</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 督導團隊，確認及/或檢討公司的業務模式，了解品牌策略的目標，然後採取以下的策略 ● 確認公司的目標營銷需要 ● 在實現以下各點後，釐定定位聲明，以說明業務或公司的方向或針對範圍： <ul style="list-style-type: none"> ○ 確認競爭對手的名單，並分析您的公司和競爭對手之間的差異 ○ 確定您的產品和服務比競爭對手優勝的獨特競爭力 ○ 制定定位聲明 ● 制定符合公司使命和願景的品牌形象 ● 確認營造品牌形象時所使用的溝通方式，如廣告、標誌或甚至是企業的信頭、名片等 ● 以商業動態和企業業務發展策略為基礎，確定並建議適當的檢定期 ● 處理有關品牌策略計劃的文件 ● 向持份者展示計劃，和驗證策略計劃是否可獲接受，並符合公司的業務需要 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 時刻考慮所有相關的技術、政治、社會、環境和法律因素，並從中取得適當的平衡 ● 時刻讓所有持份者的利益保持適當的平衡
7.評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ol style="list-style-type: none"> i. 確認公司有關定位和品牌的目標和需求 ii. 與同事合作，研究和釐定公司的定位聲明。聲明應能向公司的目標市場提供清晰性，一致性和持續性

	iii. 確認能有效傳達公司品牌訊息的溝通方法 iv. 有效地向有關的持份者展示品牌策略計劃，並說服他們該計劃可行
備註	