

一般策略管理之能力單元

1.名稱	確定和開發「殺手鐮應用程式」產品
2.編號	ITCSSG608A
3.應用範圍	電訊營運商（無線和有線）無論何時都需要“殺手鐮應用程式”的產品，以便能超越其競爭對手。本能力單元旨在確定“殺手鐮”產品。“殺手鐮應用程式”通常會讓人聯想到某種極其有用且令人興奮的軟件。從電訊營運商的角度來看，更傾向聯想到一種額外的特殊產品（軟件或和硬件相結合的軟件），可以讓公司獲得額外的利益，如 WiMax 上傳音 (Voice Over WiMax),具備全球定位系統的虛擬地圖，寬頻，多人遊戲，流動社交網絡（如 Tweeter，YouTube，Facebook 等）。
4.級別	5
5.學分	4
6.能力	<p style="text-align: center;"><u>能力單元</u></p> <p>6.1 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在電子通訊的運作和服務管理公司中的技術應用，擁有豐富的經驗 ● 掌握目前和未來電訊行業的發展趨勢和技術的深入知識 ● 對競爭對手在技術上的計劃和動態，具備知識 ● 在國家和國際在電訊法規和政策上，具備全面的知識 ● 在制定科技規劃，以凝聚公司的業務策略上，擁有經驗 ● 在軟件的開發和方法上，具備廣博的知識 ● 在應用客戶調查方法和技術上，具備豐富的經驗 ● 能夠有效地與不同層次的用戶和持份者介紹技術方面的構思 <p>6.2 確定和開發“殺手鐮應用程式”產品</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 帶領技術專家們，與產品和服務有關的同事或其他規劃團隊，組成“殺手鐮應用程式”團隊。這支團隊的成員都具備高創作和創新能力，並以定義或制定“殺手鐮”為終極目標。他們採用各種方法來決定如何制定殺手鐮程式，如集思廣益，與訪問客戶等 ● 轉化“殺手鐮”的意念/概念，成為具成本，效益和壽命估算的技術規格 ● 定義“殺手鐮應用程式”的評估標準，如是否“可用”，“簡單易用”，“買得起”（開發和客戶可以支付），“可開發和維護”，“可升級”，而最重要是是否“能銷售” ● 把有關分辨過程如何進行的程序和指引，發展及記錄成檔 ● 配合客戶或用戶，以評估“殺手鐮程式”。必須實施合適的反饋方法（如調查，訪問，網上論壇等） ● 為每一個“殺手鐮程式”制定報告，其中包括技術說明、預計的開發成本、效益、評估標準和用戶或客戶的接受程度 ● 與上級管理人員檢討報告，以爭取他們的支持及批准“殺手鐮”產品的營銷 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 關注有關的知識產權（IP），並確保開發的產品符合知識產權的規例 ● 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. 帶動技術團隊，找出在不久的將來能為公司增長業務的“殺手鐮” ii. 制定合適的衡量標準，以便把概念/意念/軟件/硬件歸類為“殺手鐮” iii. 有效地配合外部用戶或客戶，評估“殺手鐮”的接受程度和銷路水準，並實施合

	適的用戶反饋系統，以收集統計數據作檢討 iv. 記錄“殺手級應用程式”的確認報告，並向高級管理人員報告，以作開發批核
備註	