

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和採購」職能範疇

| | |
|------|--|
| 名稱 | 發展營銷計劃 |
| 編號 | 105254L4 |
| 應用範圍 | 本能力單元適用於在進出口業任職，負責發展營銷計劃的從業員。 |
| 級別 | 4 |
| 學分 | 5 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備營銷組合和促銷組合的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 應用4Ps營銷組合概念 (即產品(Product)、價格(Price)、地點(Place)及促銷(Promotion)) 發展營銷計劃 • 應用4Cs營銷組合概念 (即客戶解決方案(Customer solution)、客戶成本(Customer Cost)、便利(Convenience)及溝通(Communication)) 發展營銷計劃 • 使用促銷組合的主要環節，如廣告、專人推銷、促銷、公共關係、企業形象、直接營銷及展覽等，發展營銷計劃 2. 採用營銷組合概念發展營銷計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 確定營銷計劃所需實現的目標 • 收集相關財務數據、產品數據、銷售數據及市場數據 • 執行公司4Ps和4Cs營銷組合的研究，檢討營銷活動的細節 • 辨認現有及新客戶 • 採用促銷組合的主要環節 (如：廣告、專人推銷、促銷、公共關係、企業形象、直接營銷及展覽) 發展營銷計劃 3. 發展有效的營銷計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 編制一份明確的聲明，具體解釋營銷活動，包括銷售目標、營銷預算、促銷工具等 • 預測並量化預期成果 • 按照預期成果監控營銷計劃的成效 • 提交工作文件，作為執行營銷計劃的指引 |
| 評核指引 | <p>本能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠應用營銷組合的知識制定營銷計劃 • 能夠發展營銷計劃 |
| 備註 | |