

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	設計營銷渠道
編號	105256L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責設計營銷渠道的從業員，工作涉及評估營銷渠道對推出產品的成效和效率。
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. 具備增值網絡和營銷渠道的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 描述增值網絡概念，即由企業為開發及提供產品/服務所創造的夥伴關係及聯盟系統 • 描述營銷渠道概念，即一群有份參與將產品/服務推出市場而互相依賴的企業 • 採用多種方法設計營銷渠道 2.1. 分析客戶所要求的服務方式 <ul style="list-style-type: none"> • 收集相關資料，分析客戶所要求的服務方式 • 辨認實現所要求服務的限制 2.2. 建立目標及限制 <ul style="list-style-type: none"> • 決定客戶服務標準 • 建立使用營銷渠道的目標 • 辨認使用營銷渠道的限制 • 設計營銷渠道 3. 設計有效的營銷渠道 <ul style="list-style-type: none"> • 以關鍵要素為依歸，辨認替代渠道，如業務中介機構的類型、中介機構的數量，及每條渠道參與者的條款和責任 • 評估每條替代渠道的成效及效率
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"> • 能夠分析客戶所要求的服務 • 能夠辨認主要營銷渠道及替代方案 • 能夠評估營銷渠道及替代方案
備註	