

## 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	制定營銷策略
編號	105317L5
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職負責制定營銷策略，推廣現有產品或推出新產品的從業員。職責涉及選擇有潛力的市場、決定目標市場及分析目標客戶。
級別	5
學分	8 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具備營銷管理知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估進出口業的客戶要求</li> <li>• 使用各種區別工具，例如：區別產品、區別服務、區別渠道、區別形象以分析營銷策略</li> <li>• 使用適當工具制定營銷策略</li> </ul> </li> <li>2.1. 說明國際市場及經營策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 描述國際市場的政治、科技、經濟、社會及環境</li> <li>• 描述制定經營策略各種區別工具的用途</li> </ul> </li> <li>2.2. 選擇有潛力的市場 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估將在市場出售的產品</li> <li>• 列出有潛力的市場作進一步調查</li> <li>• 辨認所選國際市場的信息渠道及標準</li> <li>• 評估產品或服務是否適合國際市場</li> <li>• 選擇需制定市場資料 ( 即列出買家及競爭對手的詳細資料 ) 的國際市場</li> </ul> </li> <li>2.3. 辨認並選擇市場分區描述 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估並選擇決定目標市場的方法</li> <li>• 為產品界定目標市場，並選擇市場分區</li> <li>• 辨認市場分區描述，例如：地理、人口、文化及心理等基礎</li> </ul> </li> <li>2.4. 分析目標客戶 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 整合數據及資訊，描述所選定的市場分區</li> <li>• 使用相關工具制定客戶資料組合</li> <li>• 介紹客戶資料組合</li> </ul> </li> <li>3. 制定有效的營銷策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 採用適當工具解釋目標市場的客戶資料組合</li> <li>• 辨認並選擇營銷策略，滿足客戶要求</li> <li>• 使用現有資料渠道，核對所選定的營銷策略是否適當及有效</li> </ul> </li> </ol>
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"> <li>• 能夠應用營銷管理知識選擇有潛力的市場</li> <li>• 能夠辨認並選擇市場分區描述</li> <li>• 能夠分析目標客戶</li> <li>• 能夠制定有效的營銷策略</li> </ul>
備註	