

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	執行營銷計劃
編號	105255L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責執行營銷計劃及檢討營銷活動成效的從業員。
級別	4
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備營銷組合的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 描述相關營銷組合如4Ps (即產品(Product)、價格(Price)、地點(Place)及促銷(Promotion)) 和4Cs (即客戶解決方案(Customer solution)、客戶成本(Customer Cost)、便利(Convenience)及溝通(Communication)) • 使用相關工具規劃所決定營銷計劃的執行情況 <p>2.1. 執行營銷計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 辨認需執行的營銷策略及營銷計劃 • 辨認預期成果，並將預期清楚地向小組隊成員解釋 • 保持開放的溝通渠道 • 為達到預期成果列明工作詳情，例如：執行計劃的成本、進度及其他所需資源 • 列出預計困難，並尋求解決辦法 <p>2.2. 檢討營銷活動</p> <ul style="list-style-type: none"> • 收集並分析來自客戶的反饋，評估營銷活動的成效 • 根據達到預期成果的程度，評估營銷計劃的成效 • 向參與制定營銷策略的相關人士提供反饋 <p>3. 有效地執行營銷計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 比較預期成果及實際表現，評估營銷計劃的成效 • 為未來發展方向，提出建議和具建設性的意見 • 調整行動進程，應付瞬息萬變的經營環境
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"> • 能夠執行營銷計劃 • 能夠檢討營銷組合的成效 • 能夠檢討營銷計劃，並作出適當的調整
備註	