

進出口業 《 能力標準說明 》 能力單元

「數碼營銷」職能範疇

名稱	管理數碼營銷渠道
編號	110960L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責管理數碼營銷渠道的從業員。
級別	4
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備數碼營銷系統的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握數碼營銷系統的設計理念</li> <li>• 檢視數碼營銷渠道管理技巧，以協助制定決策</li> <li>• 分析數碼營銷渠道的特性，以選擇適用於企業的方案</li> </ul> <p>2.1 選擇數碼營銷渠道</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 按營銷目標，選擇合適的數碼營銷渠道</li> <li>• 制定不同數碼營銷標準作業程序</li> <li>• 訂立數碼營銷夥伴合約</li> </ul> <p>2.2 激勵數碼營銷夥伴</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 訂立數碼營銷夥伴營銷目標</li> <li>• 訂立數碼營銷渠道的績效標準</li> <li>• 制定銷售流程</li> <li>• 檢討數碼營銷渠道夥伴的表現而作出反饋</li> <li>• 訂立數碼營銷夥伴的獎勵制度</li> <li>• 根據績效標準，執行獎勵制度</li> </ul> <p>2.3 管理數碼營銷渠道</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 搜集銷售數據，檢討數碼營銷夥伴的績效</li> <li>• 監測營銷渠道夥伴執行目標的績效</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 訂立數碼營銷渠道的績效標準</li> <li>• 評估及檢測績效標準</li> </ul> <p>管理與數碼營銷夥伴的合作關係</p>
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>• 能夠訂立數碼營銷渠道的績效標準</li> <li>• 能夠訂立及執行數碼營銷夥伴的獎勵制度</li> <li>• 能夠管理與數碼營銷夥伴的合作關係</li> </ul>
備註	此能力單元參照進出口業能力單元105257L4