

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「數碼營銷」職能範疇

| | |
|------|---|
| 名稱 | 分析客戶訂單 |
| 編號 | 110968L4 |
| 應用範圍 | 本能力單元適用於在進出口業任職，負責分析訂單的各樣條件，為數碼營銷策略提供數據基礎的從業員。 |
| 級別 | 4 |
| 學分 | 3（僅供參考） |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 識別客戶訂單模式及分析方法</p> <ul style="list-style-type: none"> • 檢視當前訂單渠道 • 識別訂單的類別 • 識別客戶群的來源 • 分析訂單取消和退貨率趨勢 <p>2.1 執行訂單分析</p> <ul style="list-style-type: none"> • 按產品的特性，將客戶訂單分類 • 按市場變化，調整銷售預測 • 按訂單特性，制定物流配套 • 撰寫報告並以不同類型的圖表及表格展示分析結果 <p>2.2 應用大數據分析結果，調整數碼營銷策略，優化銷售模式</p> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在搜集資料時，須按相關法例保障客戶私隱 • 應對市場變化，適時調整數碼營銷策略 |
| 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠分析客戶訂單，並應用合適的圖表及表格展示分析結果 • 能夠利用分析結果，調整銷售預測及制定物流配套 |
| 備註 | 此能力單元參照零售業能力單元107199L3 |