

## 進出口業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「數碼營銷」職能範疇

名稱	制定實時營銷策略
編號	110969L5
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責數碼營銷，需要根據市場當前的需求，制定實時營銷策略，為客戶提供商品或服務的從業員。
級別	5
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備實時營銷的概念</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 整合目標市場最新的實時營銷知識，以協助制定決策。</li> <li>● 分析目標客戶需求，作為建立客戶關係管理基礎</li> <li>● 分析實時營銷的特點，以制定銷售策略。</li> <li>● 培育客戶的品牌忠誠</li> <li>● 分析目標客戶需求的多樣化和個性化</li> </ul> <p>2. 制定實時營銷策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析目標客戶需求的變化，調整實時營銷策略</li> <li>● 分析行業的消費資訊，向客戶提供實時的產品及服務</li> <li>● 定期檢視客戶關係管理策略，針對客戶需求調整銷售目標及活動</li> <li>● 監測目標客戶的消費模式，設定實時營銷的目標</li> <li>● 根據品牌或產品的特性，選擇合適的數碼營銷工具</li> <li>● 評估實時營銷的成本及效益</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 制定實時營銷策略，須遵循相關法例要求</li> <li>● 應對市場變化，適當調整實時營銷策略</li> </ul>
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"> <li>● 能夠分析目標客戶的需求變化，並符合相關法例要求，以制定實時營銷策略</li> <li>● 能夠分析實時營銷數據，並使用適當應變策略，以提高營銷效果</li> </ul>
備註	此能力單元參照零售業能力單元107174L5