

保險業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

名稱	制定新/優化產品的宣傳計劃
編號	105541L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責制定新產品的宣傳計劃的人士。具此能力者，能運用宣傳組合制定宣傳計劃，用以推出新產品或優化產品。
級別	5
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備產品宣傳的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業市場營銷策略 • 掌握企業傳訊策略 • 掌握宣傳組合 • 掌握推出產品的特點或價值主張 • 深諳項目管理技巧 2. (a) 制定宣傳計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 訂定賣點，如新產品的主要優點 • 設定宣傳組合，例如 <ul style="list-style-type: none"> • 廣告渠道，如平面廣告，電視廣告 • 銷售配套，如銷售用的演示工具、銷售培訓 • 銷售宣傳方向，如獎勵、限時發售 • 公共關係活動，如報章報道、研討會、活動贊助等 • 制定企業市場銷售方式 • 制定時間表 • 制定預算 • 設定評估宣傳成績的指標 2. (b) 審核計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 確保宣傳活動的內容符合相關法規及道德要求 • 確保宣傳活動配合企業的市場營銷及傳訊策略 2. (c) 介紹新/優化產品的宣傳計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 向支援單位講解宣傳計劃 • 按員工及客戶反饋意見檢討計劃 3. 制定有效推廣新/優化產品的宣傳計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 制定宣傳計劃的內容用以有效地突顯新產品/優化產品的賣點 • 制定符合法規及道德要求的宣傳計劃 • 透過客戶反饋意見、市場分析及細分市場評估的檢討來審視及評估新宣傳計劃的成效
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"> • 能夠按既定的產品賣點決定宣傳計劃的內容 • 能夠符合相關法規要求及企業策略來設計宣傳計劃 • 能夠建立收集反饋意見的渠道 • 能夠按員工及客戶反饋意見來檢討計劃
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。