

保險業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

名稱	為產品開發新產品或優化現有產品推行市場調查
編號	105535L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責進行市場研究的人士。具此能力者，能運用適當的市場研究方法提供產品開發或調整的建議。
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. 具備市場研究的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握市場研究的概念及運用 • 掌握市場研究如何幫助保險公司評估一個商業意念，例如新產品創意、以客戶反饋意見改善產品 • 決定研究目的及範圍 • 運用不同研究方法 • 深諳資料的來源 • 深諳市場研究及實務 2. (a) 策劃市場研究 <ul style="list-style-type: none"> • 確認企業進行市場研究的目的 • 確認最合適的市場研究企業，例如有需要外求，即展開遴選市場研究企業程序 • 運用合適的研究方法 • 就已選用的研究方法評估可見效用 2. (b) 進行市場研究 <ul style="list-style-type: none"> • 收集數據以決定： <ul style="list-style-type: none"> • 保險公司的數量及其提供的產品 • 調研產品目前及預期購買者的資料，例如年齡、收入組別、行業等 • 目標市場對調研產品的感受 • 調研產品預期的需求 • 購買或不購買調研產品的原因 • 目前或預期的保費 • 總銷售、數量及產品組合 • 確保搜集的數據可靠及有效 • 運用分析工具分析數據 • 確認客戶需求 • 評估市場大小 • 按市場研究結果評估構思 3. 闡述研究結果及提供建議以達至產品研究目的 <ul style="list-style-type: none"> • 闡述完整及準確的研究結果 • 提供可行建議以支援企業開發新產品或優化現有產品
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"> • 能夠確認研究目的，從而決定採用合適的研究方法 • 能夠就新產品開發及/或優化產品而進行市場研究 • 能夠運用各種可靠的工具收集數據 • 能夠為進一步的市場分析收集足夠及準確的數據 • 能夠參考需求分析及營銷組合，提供可行建議用以幫助保險公司開發新產品或優化現有產品
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。