

保險業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

名稱	制定企業傳訊策略
編號	105546L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責制定企業傳訊的人士。具此能力者，能利用傳訊組合向目標市場促銷。
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. 具備企業傳訊的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業的市場推廣策略 • 掌握產品及/或服務的特點及目標市場 • 掌握營銷傳訊組合 2. (a) 制定企業傳訊策略 <ul style="list-style-type: none"> • 設計營銷傳訊的目標 • 分析目標市場的概況 • 評估企業的強項及弱點 • 評估如何通過營銷傳訊方法接觸目標市場 • 訂立廣告渠道 • 訂立整體個人銷售方法 • 訂立推銷活動的範圍 • 訂立公共關係活動的範圍 • 訂立直接推銷的方法 2. (b) 介紹企業傳訊策略 <ul style="list-style-type: none"> • 向員工簡介介紹策略 • 制定廣告的指引，如可用的主要渠道 • 制定個人銷售方法的指引，如不同產品有不同的演繹方式 • 制定銷售宣傳活動的指引，如鼓勵採用的宣傳活動類型 • 制定公共關係活動的指引，如活動贊助的準則 • 制定直接推銷活動的指引，如電話推廣方法 • 就市場環境變化檢討策略 3. 配合企業市場推廣策略以制定企業傳訊策略 <ul style="list-style-type: none"> • 制定企業傳訊策略以求達至既定的目標 • 就營運模式向員工闡釋策略及相關指引 • 按從環境改變中得回的反饋意見，評估及檢討策略
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"> • 能夠訂立企業傳訊的目標 • 能夠為營銷傳訊訂立監控範圍並制定相關指引 • 能夠向員工介紹傳訊策略及相關的指引 • 能夠按市場環境的改變而檢討策略
備註	此能力單元亦適用於一般保險、人壽保險業者及保險經紀。