

保險業 《能力標準說明》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

名稱	與分銷夥伴開展市場營銷活動
編號	105551L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責與分銷夥伴制定市場活動的人士。具此能力者，能聯絡與分銷夥伴共同設計不同市場推廣活動，令合作計劃達至既定的目標。
級別	5
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 掌握制定市場推廣計劃的知識 <ul style="list-style-type: none"> 掌握企業發展策略 掌握企業市場推廣策略 掌握產品及或服務特點及目標市場 深諳保險市場 熟識市場分析結果 設計市場推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> 與分銷夥伴合作決定市場營銷活動的目標 決定分銷夥伴的角色及責任 設計整個活動中包含的市場營銷活動 評估需要的資源 制定活動的預算及時間表 確保活動符合相關法規要求，例如《個人資料（私隱）條例》 設定量度指標以計算營銷成效，例如開發的客戶，媒體報道等 聯絡分銷夥伴以取得他們對活動設計的同意 向支持單位闡述活動設計內容 按夥伴的反饋意見及市場環境變化作出檢討 制定市場營銷活動以推動業績 <ul style="list-style-type: none"> 與分銷夥伴合作制定市場推廣活動以推動業績 為計劃訂定不同元素，以有效達成既定的市場營銷目標 與分銷夥伴保持良好的合作關係 向有關執行的員工解釋市場營銷活動 按夥伴的反饋意見及市場環境的變化評估及檢討計劃
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"> 能夠與分銷夥伴合作，制定市場營銷活動目標 能夠按相關的法規要求設計市場營銷計劃的元素 能夠訂定分銷夥伴的角色和責任 能夠就活動設計取得分銷夥伴的同意 能夠向參與執行的員工解釋市場營銷活動 能夠就夥伴的反饋意見及市場環境變化檢討計劃
備註	