

物流業 《 能力標準說明 》 能力單元

「 營銷、市場推廣及客戶服務 」 職能範疇

名稱	執行分區快遞市場推廣計劃
編號	LOAFSM403B
應用範圍	此能力單元適用於所有快遞公司及提供快遞相關服務的貨運及物流經營者。具此能力者，能運用市場學理論，探討市場導向，適當地分析及評估快遞市場資料及未來需求，有效地執行分區快遞市場推廣計劃。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解快遞市場推廣的理論</p> <ul style="list-style-type: none"> • 基本市場推廣的理論 • 分區市場推廣計劃，包括：計劃的概念、推廣對象及預期達到的效果等 • 快遞服務業的實際運作營銷環境 • 分析消費者行為及使用快遞服務的因素，掌握利用市場策略影響消費者行為的方法 • 網上商貿及電子市場推廣方式 • 快遞服務業營銷領域上的市場營銷概念、工具運用及策略性的應用知識 <p>2. 執行分區快遞市場推廣計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析快遞市場及目標客戶群之特性，瞭解客戶使用服務的動機 • 執行電子市場推廣及電子商業計劃 • 執行針對快遞客戶群行為的市場策略 • 執行市場推廣計劃的策略，以配合公司的發展計劃及業務預算，包括設計、推廣宣傳目的及方案等 • 統籌及執行分區快遞市場推廣計劃的工作 • 評核各種改善及滿足顧客需求的方法 • 建立關鍵績效指標效益
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"> • 能夠運用市場推廣的理論，按公司目標執行分區快遞市場推廣計劃 • 能夠建立關鍵績效指標評估推廣計劃效益
備註	