

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	運用市場推廣方法
編號	LOCUSM409B
應用範圍	此能力單元適用於所有海運、空運及速遞公司。具此能力者，於進行與物流業有關的市場推廣及銷售時，能運用市場推廣方法，將業務介紹給客人
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解市場推廣及銷售的概念</p> <ul style="list-style-type: none"> • 物流業運作 • 公司的業務運作 • 客戶業務、運作、特性、對服務的需求、與公司業務的關係及營業額等 • 不同的分銷渠道 • 物流業的市場現況及能掌握未來發展 • 市場競爭者的現況及動向 • 市場推廣及銷售的概念 • 本地市場推廣及銷售網概念及有關限制，包括本地及海外的法律限制 • 各種市場推廣及銷售的技巧 • 良好溝通技巧及人際關係 <p>2. 運用市場推廣及銷售方法以幫助業務持續發展</p> <ul style="list-style-type: none"> • 按不同情況選取及應用不同市場推廣及銷售方法，例如：一般報章廣告、郵寄單張、專業廣告及公司對公司直接銷售等 • 按照不同市場推廣方法評估所需人力資源 • 安排市場推廣及銷售從業員的權限與責任 • 建立市場推廣及銷售流程 • 掌握推廣預算 • 聯絡公司相關部門，商討推廣細節，以達致更有效的業務推廣及銷售 • 檢討市場推廣及銷售成效並加以修正 • 建立衡量標準以評估每個渠道在未來戰略規劃中的效率和有效性
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"> • 能夠配合整體推廣策略，運用市場推廣及銷售的方法，有效地進行與物流業有關的推廣及銷售
備註	