

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	制定市場營銷策略
編號	LOCUSM603B
應用範圍	此能力單元適用於物流服務供應商。從業員應能應用國際業務及市場營銷知識，通過尋找並分析目標市場，制定市場營銷策略。
級別	6
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 瞭解策略市場營銷管理的知識 <ul style="list-style-type: none"> ● 策略市場營銷管理原則 ● 與物流相關市場的客戶需求 ● 公司市場營銷方針及程序 ● 市場資料和資訊，以制定最適合的行銷策略 2. 挑選有潛質、可作進一步調查的國際市場 <ul style="list-style-type: none"> ● 決定是否已作好準備，在本地及國際市場營銷產品及服務 ● 列出有潛質的國際市場，作進一步調查 ● 分析市場競爭氣候，如潛在客戶、競爭、趨勢、文化等 ● 尋找資料渠道，以便瞭解選擇國際市場的過程 ● 決定並書明標準，以決定產品及服務是否適合國際市場 ● 取得並使用資料渠道，以決定所銷售的產品及服務是否適合國際市場 ● 挑選國際市場作進一步簡介 3. 尋找目標市場 <ul style="list-style-type: none"> ● 在所挑選的國家或區域，評估並挑選決定及描述產品/服務市場的方式 ● 為潛在客戶、所選擇的市場切面，界定在目標市場所提供的產品或服務 ● 尋找並挑選能符合營銷計劃要求的市場營銷策略 ● 使用現有資料來源，檢查所選擇策略是否合適 ● 分析新進入者和替代品的機會和威脅 ● 策劃跨文化、跨國家、無邊界的新戰略，以實現公司的發展 4. 簡介目標受眾 <ul style="list-style-type: none"> ● 以客戶簡介形式描述所挑選市場及所選擇的市場切面 ● 確保客戶簡介能找出客戶特色 ● 確保市場簡介能符合機構要求 ● 確定潛在的新進入者和擴大現有客戶的市場 ● 向當前市場和客戶介紹新產品和服務的替代品 5. 制定市場營銷策略 <ul style="list-style-type: none"> ● 找出並選擇符合客戶簡介及市場需求的策略

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

	<ul style="list-style-type: none">• 使用資料渠道，評估所選擇的定位策略的成效• 制定市場營銷計劃，以執行市場營銷策略• 考慮和集思廣益新發明和創造性策略 <p>6. 審慎評估市場營銷策略</p> <ul style="list-style-type: none">• 鞏固有關人員對策略及其進展的回饋意見• 使用有效工具，定期評估實現目標的進度和在需要的情況下尋求公司的支援• 審慎檢討策略效益• 提出有效建議，以改善日後策略規劃流程
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 能夠應用策略市場營銷管理的知識，分析和解釋市場資料和資訊，以制定最適合的行銷策略• 能夠發展針對性的策略及定位策略
備註	