

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	預測市場和業務需求
編號	LOCUSM701B
應用範圍	此能力單元適用於物流服務供應商。從業員應能應用業務及營銷知識，預測市場及業務需要。
級別	7
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 瞭解策略營銷管理的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 物流相關市場客戶的需要，並能預測不同營銷方案客戶的具體需要和情緒 • 公司營運及營銷方針和程序，以確保所制定的策略營銷計劃能適合公司 • 市場調研原則，並展示有收集/使用從各渠道及領域所取得營銷數據的技能 • 策略營銷管理原則，並展示有技能制訂計劃，以實現策略營銷目標 2. 收集市場情報 <ul style="list-style-type: none"> • 建立系統以收集及分析從各渠道收集所得的市場情報數據 • 通過網絡聯繫活動及參加活動如貿易展銷會、會議和/或專業發展活動等，收集並以書面形式記錄市場情報 • 尋找並取得合適的市場情報渠道 • 評估提供市場情報的商業服務，及市場情報的質量 • 就市場情報如何影響業務及營銷表現分析情報 3. 檢討業務實力及表現 <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解並確認公司的客戶群、核心活動、商業價值及方向 • 就本身資源和能力作出SWOT評估，找出公司面對市場機會及威脅時擁有的優勢和弱勢 • 檢討營銷表現與營銷策略的效果及效率 • 評估業務資源及實力，以找出需要改善的地方 • 退出或重新發展表現欠佳的產品/服務 4. 評估特定市場 <ul style="list-style-type: none"> • 辨認並檢查能影響一般經營業務的環境、政治、道德及法律限制 • 分析趨勢及特定市場微觀業務發展的影響 • 為檢討業務表現分析市場信息 • 分析競爭對手表現，及找出潛在的業務機會或威脅 5. 對企業如何能滿足目標市場目前及發展中的需求作出評估 <ul style="list-style-type: none"> • 審慎評估各預測模型及技術的利與弊，並挑選適合公司的最佳選擇 • 使用所選擇的預測模型及技術，預測新興市場的需求 • 找出與機構優勢或實力聯繫的市場轉變 • 決定公司的目標市場縫隙 • 找出能提高業績或回應市場機會所需修改的業務需求

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">• 為實現目標任務，制定有效的策略營銷計劃
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 能夠執行分析，以預測市場及業務需求• 能夠收集市場情報• 能夠檢討目前的業績及實力• 能夠評估各特定市場• 能夠評估並採用合適的預測模型及技術
備註	