

製造科技業 《能力標準說明》 能力單元

「市場、銷售及客戶管理」職能範疇

名稱	制定市場拓展計劃
編號	106464L4
應用範圍	此能力單元適用於各製造科技企業的市場及銷售部門，具此能力者，能掌握市場導向和各方面的市場資訊，配合企業市場拓展策略制定市場拓展計劃
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解制定市場拓展計劃的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 認識企業發展策略 • 了解企業市場拓展策略 • 了解企業及產品的特點 • 了解企業目標市場的環境及競爭情況，以及目標市場的發展潛力、市場銷售結構、現行市場導向，以及市場生命週期等 • 了解市場導向理論，包括市場營銷組合的應用、消費品和工商市場的分析技巧、消費者的消費心理模式，以及產品市場的主導組織和機構等 • 了解營銷環境與市場的劃分，包括不同產品的分銷途徑，以及銷售定價的方法和策略 • 了解不同市場推廣媒體的特點及應用方法 • 了解不同工業展銷會的目的及特點 <p>2. 制定市場拓展計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能透過市場調查報告，分析市場及目標顧客群之特性及需求 • 能分析市場導向，確定推廣宣傳目的並設計市場拓展方案 • 能基於企業的財政預算分配，制定市場拓展計劃，包括制定產品市場推廣組合、參加不同的展銷會、制定產品價格及銷售策略，以及透過各種不同的產品推廣渠道拓展市場 • 能管理及監控市場拓展計劃的執行 • 能就市場拓展計劃，與人事部及相關部門共同為市場拓展計劃執行人員及前線推廣人員安排合適的培訓 • 能制定市場推廣成效指標 • 能評估市場推廣成效，並進行持續改善 <p>3. 制定市場拓展計劃的專業處理</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在考慮制定市場拓展計劃時，必須保障企業的整體利益 • 確保所制定的市場拓展計劃，符合相關法例要求
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"> • 能分析市場最新資訊，配合企業發展制定市場拓展計劃
備註	