

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	制定市場發展目標
編號	105070L6
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責制定市場政策的人員。這能力的應用涉及批判性分析及評估能力。能夠全面分析及評估市場環境、過往及現時的營銷表現、機構營運策略等因素，制定可行的具有前瞻性的市場發展目標。
級別	6
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 市場發展相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 掌握機構的使命及遠景 • 瞭解機構的目標、業務組合和營銷機會 • 瞭解SMART技術 (Self-monitoring Analysis and Reporting Technology, 即「自我監測、分析及報告技術」) 及理論 • 掌握各種策略、操作上及戰略分析技巧，如：SWOT (優勢、劣勢、機會及威脅) 、PESTEL (政治、經濟、社會、科技、環境及法律因素) 等 • 瞭解各種相關法律規範及營銷實務守則 <ul style="list-style-type: none"> • 版權法例 • 私隱條例 • 直銷守則 • 瞭解公司的微觀和宏觀的環境 <p>2. 發展機構市場目標，開展機構計劃及模式，以作方針</p> <ul style="list-style-type: none"> • 與相關部門商討及確定機構的使命及遠景、業務政策及發展目標 • 檢討及分析過往銷售表現指標是否符合目標要求，從而識別成功因素及需作出改善的範疇 • 運用合適的分析方法及技巧，評估現時機構的宏觀和微觀環境及競爭潛力 • 分析及評估過往機構成功佔有的市場比率，並能掌握有利機構業務發展的新市場機遇 • 發展機構市場目標時，能全面考慮各種因素 <ul style="list-style-type: none"> • 主要利益相關者的意見 • 拓展業務需遵從的法例規範 • 機構業務及市場預測、機構的財務及資源等 • 機構的策略目標、相關的績效指標等 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 所制定的市場發展目標具有前瞻性，並能促進機構業務發展
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠分析及評估機構的營銷需要及市場發展機遇等因素，從而發展符合機構業務方針的市場營銷目標，以協助機構業務發展。
備註	