

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	執行品牌推廣策略
編號	105044L3
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責品牌推廣的員工。這能力的應用需具備判斷能力，能夠有效地執行機構既定的品牌推廣策略，協助機構建立理想的品牌形象，加強業務發展。
級別	3
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 品牌推廣相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構既定的品牌及市場推廣策略 • 瞭解機構建立品牌的目的及目標 • 瞭解成功的品牌推廣必須具備的條件，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 產品素來在大眾心目中的形象 • 潮流傾向 • 目標顧客群的取向 • 產品功能 • 產品設計及包裝 • 產品價格等 • 瞭解政府對產品銷售及推廣的監管及法律規範，例如：商品銷售說明條例等 <p>2. 執行品牌推廣策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 確定建立產品品牌的目的 • 掌握建立品牌形象的要素，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 品牌特性 • 品牌定位 • 品牌承諾 • 售後服務 • 協助建立品牌宣傳渠道，以促進宣傳推廣活動，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 對內推廣(員工培訓、認知等) • 對外推廣(品牌、商標、設計等) • 執行品牌推廣活動及計劃，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 宣傳推廣活動 • 時間表 • 宣傳媒體組合，例如：網上/平面 • 顧客服務推廣 • 評估及檢討品牌策略的實際成效，並提出優化建議 • 明瞭市場動向，主動發展推廣模式、方法，並嘗試新的推廣意念/方式 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 廣告內容或推廣活動不可涉及歧視字眼，避免觸犯歧視相關條例，例如：《性別歧視條例》、《殘疾歧視條例》及《種族歧視條例》 • 於推廣活動期間確保客戶獲取準確和足夠的資訊
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠按照機構既定的品牌策略，執行相關的產品品牌推廣，以實現機構既定的品牌建立目標；</p> <p>能夠定期評估及檢討各階段的品牌推廣成效 (如：顧客的購買週期) ，並因應需要提出改善建議；及</p> <p>能夠評估目標結果，掌握市場競爭對手的策略或做法，預測帶給機構的衝擊/影響；及</p> <p>能夠分析數據，制定推廣工作流程，掌握執行品牌推廣投資方面的回報及結果。</p>
備註	