

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	制定廣告宣傳策略
編號	105057L4
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責市場推廣的員工。這能力的應用涉及判斷及分析能力，並具創意思維。能夠按照機構的銷售策略、市場計劃及宣傳目標等，制定廣告宣傳策略，以增強貨品及服務的銷售表現，及提升機構及品牌的形象。
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 廣告宣傳策略的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構的整體銷售及市場策略計劃 • 瞭解當前零售行業狀況，及機構貨品的市場定位 • 瞭解機構貨品及服務的特色及性質 • 瞭解廣告宣傳的目的及理論 • 掌握不同顧客群的消費行為及消費模式 • 瞭解不同顧客群的廣告宣傳方式 • 瞭解政府及相關監管機構對廣告宣傳及營商手法的規定，如： <ul style="list-style-type: none"> • 反歧視法例 • 保障消費者法例 • 版權法例 • 公平貿易條例 • 保障私隱條例等，包括網上交易的安全 • 瞭解成功的廣告宣傳的元素和結果評估 <p>2. 制定廣告宣傳策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 定立目標和商業的關鍵效益指標 • 根據機構銷售計劃、目標及產品特性，確定廣告宣傳的目的、要求及定位 • 與相關部門確定廣告宣傳所需的資源或預算 • 制定廣告宣傳策略及相關細節，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 宣傳目的、目標 • 目標受眾 • 績效指標 • 所需資源 • 工作時間表 • 宣傳媒體 • 相關法例要求 • 各部門的協助 • 制定廣告宣傳的內容概要，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 貨品特色、賣點及資訊 • 貨品、機構的品牌形象 • 機構簡介、目標陳述及宣傳渠道等 • 與廣告製作商磋商合作，並能發揮廣告宣傳的創意，例如：表現手法、形式、舖排、電腦科技的應用等，令消費者對廣告留下深刻的印象 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 確保制定廣告宣傳策略能遵守相關法例及監管規定
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠按照機構的銷售及市場策略，制定一套具成本效益及市場推廣成效的廣告宣傳策略，以提升貨品及服務的銷售表現和宣傳的效益(如市場和競爭對手的反應以及生意方面帶來的衝擊等)。
備註	