

## 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	制定品牌推廣策略
編號	105060L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責制定銷售及推廣策略的人員。這能力的應用涉及分析、評估、規劃及管理能力。能夠根據機構業務的發展方向，制定品牌推廣策略，以提升機構的品牌形象，提高銷售額。
級別	5
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 品牌形象的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握機構的整體品牌形象及市場營銷策略</li> <li>• 瞭解機構建立產品品牌的目標及目的</li> <li>• 瞭解各種建立品牌的途徑、類型等，例如：自創品牌、代理、分銷、收購品牌等</li> <li>• 掌握各種推廣品牌的方法、媒介及其特點，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 網絡媒體(如互聯網、社交媒體等)</li> <li>• 傳統廣告(如電視、報紙、雜誌等)</li> <li>• 店鋪櫥窗設計、海報、商品展示設計等</li> </ul> </li> <li>• 掌握整體零售業的現況及發展，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場發展趨勢</li> <li>• 消費者心理</li> <li>• 競爭者的經營方式</li> <li>• 同類型產品的特性及表現</li> <li>• 整體營商環境等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解機構產品的功能、特性、優劣點等</li> <li>• 掌握各種分析技巧及方法，例如：SWOT(優勢、劣勢、機會及威脅)、PESTEL(政治、經濟、社會、技術、環境及法律因素等)</li> <li>• 瞭解政府及業界對品牌認證計劃及相關要求，例如：知識產權、香港製造標識計劃等</li> </ul> <p>2. 制定品牌策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 制定建立品牌的目標及目的(如新、現有產品)</li> <li>• 分析零售市場的發展趨勢及經濟環境狀況</li> <li>• 收集及分析市場環境資料，以確定目標市場佔有率</li> <li>• 評估及分析顧客對產品品牌的態度及觀念</li> <li>• 分析產品品牌的市場定位</li> <li>• 檢討及分析過往市場推廣活動的成效，並提出改善建議</li> <li>• 評估及分析各種市場推廣媒體的功效及適用性，選擇合適的媒體進行品牌推廣宣傳</li> <li>• 制定新的品牌策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 提高品牌的知名度</li> <li>• 增加銷售渠道</li> <li>• 加強宣傳及推廣活動</li> </ul> </li> <li>• 制定品牌持續發展策略</li> <li>• 確保所制定的品牌策略符合機構整體的形象及發展需要</li> <li>• 定期檢討品牌推廣策略的成效，並因應需要加以優化</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在制定機構品牌策略時，要尊重知識產權，避免發生侵權行為</li> </ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠配合機構的業務發展方針，制定品牌推廣策略，以提升產品及機構的品牌形象；及能夠定時檢討品牌策略的成效，並按需要加以調整。
備註	