

## 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	制定市場營銷策略
編號	105069L6
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責制定政策的人員。這能力的應用涉及批判性地分析及評估整體零售市場環境的能力，能夠因應機構的市場發展目標，制定一套最適合機構業務需要的市場策略，以提升機構的知名度及市場佔有率。
級別	6
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 市場管理相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握整體零售市場的發展狀況及競爭環境，包括：海外、本地市場</li> <li>• 瞭解各種市場定位理論，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 營銷組合的應用</li> <li>• 消費品市場</li> <li>• 以客為本、以產品為本</li> </ul> </li> <li>• 瞭解本地市場環境及市場分割的概念</li> <li>• 瞭解政府對市場推廣的監管及規定，例如：本地、國際</li> <li>• 瞭解機構既定的使命、營運策略及市場目標等</li> <li>• 瞭解不同顧客群的消費心理、需求等</li> <li>• 掌握研究及分析市場策略計劃的技巧及程序</li> </ul> <p>2. 制定市場策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估機構的能力，包括：財政、人力資源、資訊科技</li> <li>• 評估及解讀所收集的資訊，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 整體零售市場狀況</li> <li>• 市場銷售結構</li> <li>• 產品生命週期</li> <li>• 目標市場定位及其發展潛力，如：目標顧客群、地域、服務類別及市場定位模式等</li> <li>• 業務營運及發展預測</li> <li>• 目標顧客群的購物動機及消費模式、特徵</li> <li>• 市場營銷成本、財政預算等</li> </ul> </li> <li>• 預測零售市場的走勢及制定市場營銷目標</li> <li>• 制定市場策略計劃的管理及監控方法</li> <li>• 將市場策略計劃及主要績效指標等，與機構既定的使命及營運策略互聯繫，並作出檢討</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確保所制定的市場策略計劃符合零售市場最新的發展趨勢</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠分析各種市場環境、顧客行為、產品特性、機構資源及實力等因素，從而制定促進機構發展的市場策略；及</p> <p>能夠檢討及評估市場策略的成效，並能因應需要而作出適當的調整及優化。</p>
備註	