

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「多渠道推廣傳播」職能範疇

名稱	制定即時通訊營銷策略 - 微信平台
編號	107171L5
應用範圍	通過微信 (WeChat) 群傳播商品信息或企業形象推廣，達到市場營銷的作用。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握微信營銷的基本概念和形式 <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握微信營銷的概念 <ul style="list-style-type: none"> ● 點對點精準營銷 ● 通過互動的形式讓企業與消費者形成朋友的關係 ● 分析微信不同的營銷形式，以便製定營銷策略，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 位置簽名：企業可以利用“用戶簽名檔”這個免費的廣告位為企業做宣傳，附近的微信用戶就能看到企業的信息 ● 企業則可以設定自己品牌的二維碼，用折扣和優惠來吸引用戶關注，開拓O2O的營銷模式 ● 開放平台：通過微信開放平台，企業可以將品牌資料放入微信附件欄，使用戶可以方便進行內容選擇與分享 2. 應用微信營銷技巧 <ul style="list-style-type: none"> ● 鎖定目標群成員多及活躍的微信群 ● 運用微信群發廣告技巧 <ul style="list-style-type: none"> ● 利用微信群相冊及共享 ● 利用微信群郵件發軟文 ● 設定發送最佳時間 ● 運用合適的微信類型以配合營銷策略 <ul style="list-style-type: none"> ● 公眾號分為訂閱號、服務號及企業號等不同類型，需要根據傳播對象及傳播目的合理選擇。訂閱號可以有更多互動，服務號則傾向於通過系統對接、數據對接的方式為用戶提供更多服務 3. 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> ● 執行的微信營銷方案能夠符合企業發展的要求 ● 在考慮和制定微信營銷方案策略時，必須遵循政府及監管組織最新的法例如資訊、私隱及資訊安全等，確保所推行的營銷策略不違反相關條例
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠掌握微信營銷的定義、原則和特點 ● 能夠經營一個微信，進行微信營銷
備註	