

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EDM營銷策略- 短訊平台
編號	107173L5
應用範圍	在市場推廣過程中，採用電子文件管理 (Electronic Document Management EDM)的短訊(SMS)平台，把企業的信息傳播給目標顧客來達到營銷目的。
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. 掌握短訊營銷的優勢和缺點 <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解短訊營銷的優勢 <ul style="list-style-type: none"> • 成本低 • 短訊覆蓋面廣，用戶群眾多，直接面對具有消費能力的群體 • 發送簡單 • 短訊發佈快速，準確率高 • 不同的目標客戶歸類在不同的聯絡人名單 • 任何時間都可以管理與更改訊息 • 瞭解短訊營銷的缺點 <ul style="list-style-type: none"> • 建立名單需要花些時間 • 需支付訂閱與許可費用 • 需透過強力優惠留住客戶 • 必須花些時間才能看出成效 • 同時與其他對手競爭提供的優惠 2. 運用短訊營銷技巧，包括: <ul style="list-style-type: none"> • 鼓勵客戶與企業品牌互動 • 發送即時性的短訊內容 <ul style="list-style-type: none"> • 內容必須具即時性或很有價值，最好是獨家資訊，才能提高短訊促銷、行動優惠內容的回覆率 • 讓短訊多元化行銷管道 <ul style="list-style-type: none"> • 短訊的平均用戶開信率都比其他媒體高，利用短訊進行“Call to action”，在行銷活動中是十分有效的 • 用短訊傳送網站的註冊認證碼，或APP的下載網址等 • 可便於操作地區行銷 <ul style="list-style-type: none"> • 可透過短訊發送優惠碼，提供區域專屬的優惠折扣 • 勢在於能增加與客戶的互動，且便於追蹤非網路行銷管道的成效 • 吸引客戶參促銷活動 <ul style="list-style-type: none"> • 利用短訊通知客戶參加促銷活動，快速又有效 • 有效利用忠誠客戶名單 <ul style="list-style-type: none"> • 定期發送短訊對企業品牌忠誠度極高的客戶 3. 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> • 執行的短訊營銷方案能夠符合企業發展的要求 • 在考慮和制定短訊營銷方案策略時，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"> • 掌握短訊營銷的基本概念、優點和缺點 • 訂立短訊營銷的適用環境 • 掌握短訊營銷技巧
備註	