

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「市場營銷管理」職能範疇

名稱	瞭解制定營銷計劃的流程與方法
編號	107281L4
應用範圍	評估與分析對於企業的產品或服務有關的市場整體情況、行業情況、企業內部和競爭對手的因素，從而制定配合企業發展的營銷計劃。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 制訂營銷計劃的內容 <ul style="list-style-type: none"> ● 分析營銷狀況，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 市場狀況 ● 產品狀況 ● 競爭狀況 ● 分銷狀況 ● 監管狀況 ● 宏觀環境狀況 ● 分析機會與風險，擬定營銷目標： <ul style="list-style-type: none"> ● 財務目標：投資報酬率、利潤率、利潤額等指標； ● 營銷目標：銷售收入、銷售增長率、銷售量、市場份額、品牌知名度、分銷範圍等 ● 營銷策略、預算、控制 ● 行動方案 ● 對焦點事件、輿論走向 (尤其是不利輿論) 具敏感性，以便因勢利導化解危機 2. 掌握營造有利於企業正面形象的方法 <ul style="list-style-type: none"> ● 公益公關：通過公益事件塑造品牌形象 ● 事件營銷：把握網絡事件形成輿論導勢，塑造品牌口碑形象 3. 管理對企業形像或發展不利的因素 <ul style="list-style-type: none"> ● 政策法規影響 ● 危機事件處理 ● 企業名聲在網上的口碑 4. 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> ● 確保制定的營銷計劃，能有效地配合企業發展的目的
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"> ● 能夠掌握營銷計劃的內容 ● 能夠瞭解輿論對市場及企業的影響 ● 能夠運用事件營銷方法，營造對企業有利的輿論 ● 能夠排除對企業形象不利的事件或輿論，執行企業風險管理
備註	