

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇

| | |
|------|---|
| 名稱 | 執行品牌推廣及多渠道銷售管理策略 |
| 編號 | 111242L3 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於零售業內負責品牌推廣的員工。從業員能夠有效地執行機構既定的品牌推廣策略，協助機構建立理想的品牌形象，加強業務發展。 |
| 級別 | 3 |
| 學分 | 6 |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 瞭解品牌推廣相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解機構既定的品牌及市場推廣策略 ● 瞭解機構建立品牌的目的及目標 ● 瞭解成功的品牌推廣必須具備的條件，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 產品素來在大眾心目中的形象 ○ 潮流傾向 ○ 目標顧客群的取向 ○ 產品功能 ○ 產品設計及包裝 ○ 產品價格 ○ 產品功能、特性及好處 ● 瞭解機構在多渠道零售方面的優勢及弱點 ● 瞭解顧客的痛點，引入新科技方便顧客，提升機構形象 ● 瞭解政府對產品銷售及推廣的監管及法律規範（如：所有食物安全及藥物法例、標籤法例（營養成份及致敏原）、《商品說明條例》、《個人資料（私隱）條例》、平等機會及反歧視條例、《版權條例》、《競爭條例》） ● 瞭解推廣執行指引及確保優惠順利運作 ● 瞭解多渠道銷售管理策略的特徵和成功因素 <p>2. 執行品牌推廣及多渠道銷售管理策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確定建立產品品牌的目的 ● 掌握建立品牌形象的要素，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 品牌特性 ○ 品牌定位 ○ 品牌承諾 ○ 售後服務 ● 協助品牌建立合適的宣傳渠道，以促進宣傳推廣活動，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 對內推廣（如：員工培訓、認知） ○ 對外推廣（如：品牌、商標、設計） ● 執行品牌推廣活動及計劃，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 宣傳推廣活動 ○ 時間表 ○ 宣傳媒體組合（如：網上／平面） |

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇

| | |
|------|--|
| | <ul style="list-style-type: none">○ 顧客服務推廣● 評估及檢討品牌策略的實際成效，並提出優化建議● 明瞭市場動向，主動發展推廣模式、方法，並嘗試新的推廣意念/方式 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none">● 處理並跟進顧客對特價及優惠的查詢● 廣告內容或推廣活動不可涉及歧視字眼，避免觸犯歧視相關條例，例如：《性別歧視條例》、《殘疾歧視條例》及《種族歧視條例》● 於推廣活動期間確保客戶獲取準確和足夠的資訊 |
| 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">● 能夠按照機構既定的品牌策略，清楚特價推廣及優惠的執行機制及指引，執行相關的產品品牌推廣，以實現機構既定的品牌建立目標；● 能夠定期評估及檢討各階段的品牌推廣成效（如：顧客的購買週期），並因應需要提出改善建議；● 能夠評估目標結果，掌握市場競爭對手的策略或做法，預測帶給機構的衝擊/影響；及● 能夠分析數據，制定推廣工作流程，掌握執行品牌推廣投資方面的回報及結果。 |
| 備註 | <p>此乃能力單元105044L3的更新版。名稱作出修訂。</p> |