

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	制定市場營銷、營銷渠道和媒體策略
編號	111269L6
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責制定政策的人員。從業員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營銷、營銷渠道和媒體策略，以提升機構的知名度及市場佔有率。
級別	6
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 評估市場管理相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 評估各種市場定位理論，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 營銷組合的應用 ○ 消費品市場 ○ 以客為本、以產品為本 ● 瞭解本地市場環境及市場分割的概念 ● 瞭解政府對市場推廣的監管及規定（如：本地、國際） ● 瞭解機構既定的使命、營運策略及市場目標等 ● 瞭解不同顧客群的消費心理、需求等 ● 掌握研究及分析市場策略計劃的技巧及程序 <p>2. 制定市場營銷、營銷渠道和媒體策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 評估機構的能力，包括：財政、人力資源、資訊科技 ● 評估及解讀所收集的資訊，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 整體零售市場狀況 ○ 市場銷售結構 ○ 產品生命週期 ○ 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） ○ 業務營運及發展預測 ○ 目標顧客群的購物動機、慣用平台及消費模式、特徵 ○ 市場營銷成本、財政預算等 ● 預測零售市場的走勢及制定市場營銷目標 ● 制定市場策略計劃的管理及監控方法 ● 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 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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
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營銷、營銷渠道和媒體策略；及 ● 能夠檢討及評估策略的成效，並能因應需要而作出適當的調整及優化。

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

備註	此乃能力單元105069L6的更新版。名稱作出修訂。
----	----------------------------