

## 旅遊業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「旅遊諮詢及銷售」職能範疇

名稱	熟悉主要競爭對手的旅遊產品資訊
編號	110621L3
應用範圍	該能力的應用涉及辨識公司及主要競爭對手的各類旅遊產品。具此能力者，能夠利用所搜集的資料和數據，協助執行公司的營銷政策及方案，以保持公司在市場上的競爭力。
級別	3
學分	3 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 掌握市場上旅遊產品的資訊及熟悉主要競爭對手的旅遊產品</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解主要競爭對手的旅遊產品宣傳策略及優惠政策等，包括：早鳥優惠、會員優惠、同行優惠、員工價、贈送禮券或禮品等</li> <li>● 瞭解旅遊產品的特質</li> <li>● 瞭解主要競爭對手的旅遊產品優劣、價格、市場定位、銷售對象等</li> <li>● 瞭解主要競爭對手銷售旅遊產品的途徑，包括：門市、互聯網、信用卡公司、其他代理等</li> </ul> <p>2. 運用不同傳播媒介搜集及發放主要競爭對手的最新旅遊產品資訊</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 執行公司的營銷策略以應對主要競爭對手的變化，包括：提升旅遊產品內容、促銷、宣傳策略、附加增值選項等</li> <li>● 透過公司內部通訊系統及渠道，以便與員工分享最新的資訊</li> <li>● 透過各種傳播媒介搜集及整理主要競爭對手旅遊產品的最新變化及宣傳策略資訊，例如：媒體廣告、網絡宣傳品、旅遊產品發布會及講座等</li> <li>● 以不同方式搜集主要競爭對手的旅遊產品資訊，包括：電話、網上查詢及到訪門市</li> </ul> <p>3. 展示專業能力及態度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 主動地透過不同渠道去掌握市場第一手資訊</li> <li>● 對市場的變化要作出快速及積極的回應</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 綜合從多方面搜集的旅遊產品資訊，瞭解主要競爭對手的表現；及</li> <li>● 按照旅遊產品的市場情況預測市場發展趨勢，執行公司的營銷策略以應對主要競爭對手的變化</li> </ul>
備註	