

## 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	比較現行不同的銷售策略
編號	110625L4
應用範圍	該能力的應用涉及分析和評估能力。具此能力者，能夠熟悉市場及公司的各項營銷計劃，運用數據分析以協助公司制定有效的銷售策略。
級別	4
學分	4（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 掌握公司現行的不同銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解公司的市場定位及佔有率</li> <li>● 瞭解公司用於市場推廣的資源預算，例如：廣告費、人手及其他宣傳費用</li> </ul> <p>2. 比較及分析公司現行銷售策略的成效，並提出改善建議</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析公司旅遊產品的銷售策略及其成效 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 分析旅遊產品營銷組合，包括：旅遊產品類型、價格、宣傳、銷售渠道</li> <li>○ 掌握各類旅遊產品的有效宣傳方法及銷售渠道</li> <li>○ 分析每項銷售策略的成本開支及旅遊產品的營業額，以瞭解銷售策略的成效</li> </ul> </li> <li>● 比較市場上其他競爭對手的銷售策略，包括：媒體廣告、優惠政策、會員制度及其他宣傳方法等</li> <li>● 比較與不同的合作伙伴推廣銷售旅遊產品的成效，並以多種管道接觸不同層面的顧客</li> <li>● 定期舉行公司內部會議，與旅遊產品負責人討論現行銷售策略的效益，並提出改善建議</li> </ul> <p>3. 展示專業能力及態度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 運用有系統的數據分析以協助公司制定有效的銷售策略</li> <li>● 善用公司資源，以符合成本效益</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>● 有系統地搜集公司旅遊產品的銷售數據；及</li> <li>● 比較及分析公司現行銷售策略的成效，並提出改善建議</li> </ul>
備註	