

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	制定合適的銷售策略
編號	110626L5
應用範圍	該能力的應用涉及分析和評估能力。具此能力者，能夠分析最新的旅遊產品及市場情況，為公司制定合適的銷售策略。
級別	5
學分	5 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 掌握最新的旅遊產品及市場情況</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析旅遊產品的特質、目標顧客群、市場定位及利潤空間等 • 分析主要競爭對手的各項營銷手法 • 評估旅遊產品的優缺點及持續性 <p>2. 運用分析結果，為公司制定合適的銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 進行市場調查，以獲取更多數據來協助制定合適的銷售策略，尤其針對新旅遊產品的銷售 • 決定公司投放在銷售策略中的資源預算，包括：廣告費、人力資源、銷售渠道、所佔營業額或利潤的百分比等 • 計算每項銷售策略的成本，並配合公司營業額或利潤的百分比去調整銷售策略 • 分析顧客及銷售數據，包括：各項銷售策略的成效、顧客年齡層、消費模式、付款方法及市場佔有率等 • 評估與其他機構合作推出銷售計劃去開發新市場，包括：網站、旅遊局、航空公司、信用卡公司、銀行、保險公司等 <p>3. 展示專業能力及態度</p> <ul style="list-style-type: none"> • 按目標顧客群及旅遊產品特性（如價格、時間性），制定針對性的銷售策略
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"> • 分析最新的旅遊產品、市場情況及公司的銷售數據； • 運用分析結果，為公司制定合適的銷售策略；及 • 按目標顧客群及旅遊產品特性，制定針對性的銷售策略
備註	