

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	尋找潛在顧客
編號	110637L3
應用範圍	該能力的應用涉及銷售和市場推廣的能力。具此能力者，能夠掌握公司的銷售策略及旅遊產品的特性等，運用不同渠道來拓展新客源，以增加市場佔有率。
級別	3
學分	3（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 掌握公司的銷售策略及旅遊產品的特性</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解公司的市場定位 • 瞭解公司旅遊產品的特性及目標顧客群 <p>2. 運用不同渠道來拓展新客源，以增加市場佔有率</p> <ul style="list-style-type: none"> • 製作公司及旅遊產品的宣傳品，並發放給目標顧客作推廣，包括：短片、單張等 • 舉行旅遊產品推介宣傳活動，包括：展覽會、講座、郵寄單張、網上平台、媒體廣告等 • 如目標顧客是個別公司或團體，可在網上尋找聯絡資料，並主動聯絡 • 與市場上具有知名度的服務供應商或機構合辦推廣活動，以提升公司形象與活動吸引力，包括：航空公司、郵輪公司、旅遊局、酒店渡假村、旅遊景區及保險公司等 • 與同業經常保持聯絡溝通，以掌握最新的市場資訊 • 提供優惠促銷予潛在顧客群 • 綜合從公司網站及社交媒體獲取的數據，評估顧客的旅遊喜好，例如：帖文、旅遊產品的點擊率、瀏覽量、分享數據等 • 在不同的社交媒體尋找與旅遊相關的關鍵字數據，掌握潛在顧客的需要 • 透過電郵、短訊、流動應用程式向顧客推薦旅遊產品或服務 <p>3. 展示專業能力及態度</p> <ul style="list-style-type: none"> • 積極地拓展新客源，加快打開潛在顧客群的市場
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"> • 掌握公司的銷售策略及旅遊產品的特性；及 • 運用不同渠道來拓展新客源，以增加市場佔有率
備註	