

鐘錶業 《 能力標準說明 》 能力單元

「推廣銷售」職能範疇

名稱	制定整體市場推廣策略及績效指標
編號	104924L6
應用範圍	此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠對整體市場（海外及本地市場）作出分析，發展出一套有系統及創新的整體市場推廣策略，以提升目標市場（海外及本地市場）對所屬機構和時計產品的認知，提高機構的知名度，以達致促銷所屬機構的時計產品。
級別	6
學分	9（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解整體市場推廣、銷售系統運作概念</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解所屬機構整體的市場推廣及銷售系統的運作概念，並對不同層面的市場作出深入分析，以決定應採用的市場推廣及銷售方法 • 瞭解市場環境及競爭因素 <p>2.制定整體市場推廣策略及績效指標</p> <ul style="list-style-type: none"> • 制定整體市場（海外及本地市場）推廣策略 <ul style="list-style-type: none"> • 確定目標顧客外，更能擴大市場及吸引新顧客 • 掌握保留現有顧客的方法，運用關係市場營銷學 / 模式，開拓新客源 • 掌握良好溝通技巧，開拓海外市場 • 制定各種推廣組合，根據機構的財政狀況制定預算，及安排推廣項目的先後次序 • 制定整體市場推廣的績效指標，以檢討市場推廣的成效 • 掌握推廣的成效及資訊，分析及制定未來之市場推廣策略 • 管理整套推廣計劃之協調性，並作出評估 <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 於推廣活動期間確保顧客獲取準確和足夠的資訊 • 廣告內容或推廣活動不可涉及歧視字眼，避免觸犯歧視相關條例，例如：《性別歧視條例》、《殘疾歧視條例》及《種族歧視條例》
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠向管理層提出具體的整體市場（海外及本地市場）推廣計劃，以配合機構的市場發展規劃、業務策略，以及提高機構的知名度，提升海外及本地市場對機構的認知，擴大市場佔有率；及</p> <p>(ii)能夠制定整體市場推廣的績效指標，以檢討市場推廣的成效，從而分析及訂定未來之市場推廣策略。</p>
備註	