

「推廣銷售」職能範疇

名稱	制定市場推廣計劃
編號	104918L4
應用範圍	此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠運用市場學理論，探討市場導向，分析及評估最新市場資料，制定時計產品市場推廣計劃。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	表現要求 1.瞭解市場推廣理論 - 明白市場導向理論，包括： - 市場營銷組合的應用 - 消費品和工商業市場 - 消費者的心理 - 時計產品的主導機構 - 明白營銷環境與市場劃分，包括： - 時計產品分銷途徑 - 銷售定價策略及方法 - 市場營銷宏觀、微觀環境給機構帶來的機會和威脅 2.制定市場推廣計劃 - 分析市場及目標顧客群之特性 - 決定目標顧客群外，要擴大市場，以吸引新顧客 - 瞭解保留現有顧客及其好處，採用「關係市場營銷」 - 瞭解顧客購買時計產品的動機，為時計產品賦以價值 - 掌握銷售趨勢分析 - 瞭解營業額上升或下跌原因 - 優質顧客服務宣傳及推廣 - 個別商品 - 貨品受歡迎程度 - 員工積極推銷 - 存貨管理 - 掌握相應管理 / 銷售策略 - 掌握店內推廣重點 - 掌握商品展示應用 - 掌握人手安排 - 掌握存貨管理 - 制定具體的市場推廣計劃，以配合機構的市場發展、業務預算及策略 - 掌握推廣及保銷工具，建議推廣組合 - 瞭解展銷會之功能 - 培訓下屬，以提高他們銷售時計產品的技巧 3.展示專業能力 - 市場推廣活動或廣告內容不可涉及歧視字眼，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》 - 於市場推廣活動期間確保顧客獲取準確和足夠的資訊
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i)能够運用市場學理論，探討市場導向，確定推廣宣傳目的；及 (ii)能够分析及評估最新市場資料，制定時計產品市場推廣計劃，以配合機構的業務發展。
備註	