

保險業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

名稱	運用市場分割法支援新產品及新市場發展
編號	105537L5
應用範圍	此能力單元適用於的人士需要負責進行細分市場分析的人士。具此能力者，能運用分割方法，為不同細分客戶群設計的產品提供建議。
級別	5
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備分割市場的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握細分保險市場的目的 • 掌握一般細分保險市場的技術，例如人口統計、行為、時節 • 在保險市場運用細分市場技巧於保險市場 2. (a) 策劃細分市場分析 <ul style="list-style-type: none"> • 確認分析細分市場的目的，例如回應某部分市場的預期需要 • 運用合適的市場分割技術 • 按市場分割技術收集其中資料 • 取得市場資料或報告以方便整理 2. (b) 進行細分市場分析 <ul style="list-style-type: none"> • 找出細分市場的需要 • 量度細分市場的範圍 • 評估細分的市場能否持續發展 • 評估能否通過宣傳及分銷成功接觸細分市場 • 評估細分市場的客戶會否喜歡目標產品 • 比較不同細分市場內的客戶群需要 • 評估不同細分市場需要的產品 3. 闡述細分市場分析結果及提供建議以支援產品開發工作 <ul style="list-style-type: none"> • 闡述全面的細分市場分析結果 • 為不同細分市面推出的產品就其設計提供可行建議 • 為個別的細分市場建議市場學的4P定義 (產品、宣傳、價格及地方)
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠按合適及準則劃分客戶群，並反映細分市場不同的需求 • 能夠就客戶群建立全面的背景資料檔案 • 能夠為不同細分市場而推出的產品，就其設計提供可行的建議
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。