

製造科技業 《能力標準說明》 能力單元

「市場、銷售及客戶管理」職能範疇

名稱	制定目標市場調查計劃
編號	106463L4
應用範圍	此能力單元適用於各製造科技企業的市場及銷售部門，具此能力者，能根據發展策略，制定市場調查計劃，協助企業完成市場的調查
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解制定目標市場調查計劃的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 了解企業發展及業務推廣的重點，如引入新產品、市場狀況研究、品牌形象研究，以及銷售市場推廣等 • 了解企業目標市場的環境及競爭情況 • 了解目標顧客群的類別、特性及其要求 • 了解企業的市場佔有率及市場定位 • 了解企業市場資訊系統，及其於市場調查上的應用 • 了解市場調查的範圍及方法 <p>2. 制定目標市場的調查計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能分析不同顧客群之特性及需求，並鎖定主要的目標顧客群 • 能制定有效的目標市場調查計劃，包括市場調查的目的、方式、程序，以及成效評估方法等 • 能管理及監控目標市場調查計劃的執行 • 能整合各種市場資訊，分析目標市場調查報告 <p>3. 制定目標市場調查計劃的專業處理</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在考慮制定目標市場調查計劃時，必須保障企業的整體利益 • 確保所制定的目標市場調查計劃，符合相關法例要求
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"> • 能根據企業發展策略，制定有效的目標市場調查計劃 • 能管理及監控市場調查計劃的執行情況，並分析市場調查報告
備註	