

職能單元代碼	KPS4R3094v2
職能單元名稱	廣告整合行銷規劃及執行
領域類別	行銷與銷售 / 專業銷售
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、廣告整合行銷提案</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 蒐集廣告型態、工具等應用現況及發展趨勢。 2. 依客戶需求，彙整並確認廣告宣傳需求及預算。 3. 依相關法令規範及組織 / 客戶需求，進行整合行銷提案簡報，並規劃工作時程。 4. 組織相關單位（行銷、媒體、創意部門）/ 客戶溝通需求，調整提案內容及期程，並將客戶需求發展為行銷策略及創意表現。 5. 確認客戶需求，並完成企劃提案書。 <p>二、簽約及收款</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依確認後整合行銷提案，與客戶討論並簽定整合行銷合作契約。 2. 依確認後整合行銷提案，與客戶討論並簽定各項廣告執行委任契約。 3. 依執行委任契約內容，協助收取帳款及代收費用轉支付相關協力單位。 <p>三、執行及效益評估</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依契約議定內容，執行並檢核達成狀況及品質。 2. 選用適切調查法，蒐集整合行銷執行成果數據，如網路瀏覽量、露出點擊率、社群分享、點讚數等。 3. 依執行成果數據及客戶回饋意見，評估效益並提出改善建議，作為後續參考。
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> ● 傳統/數位廣告型態及工具應用現況及發展趨勢 ● 行銷管理 ● 消費者行為 ● 競爭者分析 ● 相關法令規範 ● 整合行銷提案書內容及注意事項 ● 整合行銷管理

	<ul style="list-style-type: none"> ● 消費者洞察(Consumer Insight) ● 財務管理概念 ● 整合行銷合約內容及注意事項 ● 組織收付款流程 ● 契約簽訂基本知識
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> ● 資料蒐集能力 ● 資料判別能力 ● 市場情報蒐集能力 ● 資料分析能力 ● 溝通協調能力 ● 整合行銷提案能力 ● 資源盤點與分析能力 ● 預算規劃能力 ● 視覺化簡報製作能力 ● 廣告專案型態及應用工具選擇能力 ● 契約擬定能力 ● 契約簽訂能力 ● 品質管控能力 ● 效益評估能力 ● 契約執行能力 ● 社群經營及管理能力
說明與補充事項	無。