

職能單元代碼	KPS4R1532v3
職能單元名稱	確認建案目標市場
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、區隔市場</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 按照行銷計畫，確認區隔市場的原則，並能依此原則取得區隔市場的資訊以區隔市場。 2. 根據行銷目標，檢視市場區隔相關要素，例如規模、潛力、明顯需求、目標對象及媒體使用模式。 <p>二、辨識與確認目標市場及對象</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 以業主及客戶的需求，並考量環境發展趨勢及市場可行性，提出產品或服務之預期使用者的行銷文案與素材偏好。 2. 依據產品或服務的預期使用者，擬定市場區隔變數，以辨識與確認目標市場及（潛在）目標對象。 <p>三、文案發展定位策略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 協助確認可行的市場定位策略及方案，以符合客戶及行銷需求。 2. 在特定時間內，依照公司規定，提交一個以上的執行計畫給主管或業主，並能依業主的回饋調整計畫。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 計劃草案 • 行銷文案執行計畫
職能內涵 (K=knowledg 知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 不動產產業發展基本知識 • 不動產行銷理論與實務 • 行銷溝通策略與技巧 • 產品和服務標準及最佳實踐 • 市場區隔方法 • 多媒體的偏好與趨勢 • 專案管理
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 資料蒐集能力 • 問題分析能力 • 溝通協調能力 • 組織及規劃能力 • 資訊科技應用能力

	<ul style="list-style-type: none"> • 外部環境認知與評估能力 • 調查與分析能力 • 商業文書軟體應用能力 • 創意思考能力
說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none"> • 業主：如建商、開發商、地主及起造人等。 • 客戶：如購屋者、一般消費大眾等。