

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 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"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ol> <p>二、辨識與確認目標市場及對象</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ol> <p>三、文案發展定位策略</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ol> |
| 工作產出                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>計劃草案</li> <li>行銷文案執行計畫</li> </ul>  |
| 職能內涵<br>(K=knowledg 知識) | <ul style="list-style-type: none"> <li>不動產產業發展基本知識</li> <li>不動產行銷理論與實務</li> <li>行銷溝通策略與技巧</li> <li>產品和服務標準及最佳實踐</li> <li>市場區隔方法</li> <li>多媒體的偏好與趨勢</li> <li>專案管理</li> </ul>   |
| 職能內涵<br>(S=skills 技能)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>資料蒐集能力</li> <li>問題分析能力</li> <li>溝通協調能力</li> <li>組織及規劃能力</li> <li>資訊科技應用能力</li> </ul>   |

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