

職能單元代碼	KMA6R0149v2
職能單元名稱	評估國際行銷機會
領域類別	行銷與銷售/市場分析研究
職能單元級別	5
工作任務與行為指標	<p>一、檢視全球市場環境：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 評估國際貿易模式並確認其可能對於業務的重要性</li> <li>2. 研究國際貿易和電子商務市場因素【註1】，並評估有助事業之具體的或間接的機會點</li> <li>3. 在自由國際貿易或保護主義的佈局環境中，分辨出不同國際市場的運作方式，並準確預測進入市場交易的時機</li> <li>4. 確認國際貿易政策和協議【註2】並預估其可能對於國際行銷機會【註3】的影響</li> </ol> <p>二、評估國際業務和電子商務市場因素：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 確認並分析影響國際市場的國際行銷機會之經濟、政治、社會和文化因素【註4】的影響</li> <li>2. 調查國際市場趨勢和發展以確認有關於業務的市場需求</li> <li>3. 確認新興之商業和電子商務市場，及有助事業的具體的或間接的機會點</li> </ol> <p>三、確認國際行銷機會的風險因素：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 分析潛在市場的政治、金融穩定性和貪腐風險因素【註5】，及可接受之程度</li> <li>2. 分析潛在市場的法規要求、貿易障礙，及可接受之程度</li> <li>3. 涉及國際商業週期在經濟狀況【註6】方面的危險因素，並預測其在潛在市場的影響</li> </ol> <p>四、調查國際商業和電子商務行銷機會：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 依組織之目標和能力，確認並分析國際行銷之機會</li> <li>2. 評估各個機會以決定其對於目前業務和客戶基礎的影響</li> <li>3. 評估成本、效益、風險和機會，以判定各項行銷機會的財務可行性</li> <li>4. 判別可能的投資報酬率和潛在競爭者</li> <li>5. 依照可行性和對於業務之貢獻，將行銷機會說明並排序</li> </ol>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<p>一、我國標準和國際標準</p> <p>二、有關國家或考慮市場進入或未來市場滲透之國家的跨文化溝通和協商風格</p>

	<p>三、全球和國家具體經濟、社會和產業方向、趨勢、慣例和技術</p> <p>四、經濟合作暨發展組織 (OECD)的國際指導方針在電子商務脈絡的消費者保護</p> <p>五、電子商務消費者保護的政策架構</p> <p>六、電子商務的指導方針</p> <p>七、來自政府、工作守則和國家標準可能影響企業營運所有型式相關法律的關鍵條款</p> <p>1.</p> <p>八、組織性的企業和行銷計畫、產品和服務</p> <p>九、使用於進行國際電子商務的軟體應用</p>
<b>職能內涵 (S=skills 技能)</b>	<p>一、收集資訊並溝通文化敏感度的溝通技能</p> <p>二、有關來自多元背景人和多元能力人的適切文化溝通技能</p> <p>三、閱讀並解釋來自各種來源的讀寫技能</p> <p>四、藉由市場和風險因素的仔細分析以決定國際企業機會可實行性的研究、資訊管理和評估技能</p> <p>五、當進行電子商務時使用一系列辦公室設備和軟體的科技技能</p>
<b>評量設計參考</b>	<p>一、評量之關鍵面向/能力證明之證據：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 標書面化並簡報各種國際行銷機會的評價包括           <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 分析全球商業環境</li> <li>(2) 評估社會、文化、政治和經濟等因素影響所選擇的市場機會</li> <li>(3) 進行各種所考量機會風險評估</li> <li>(4) 分析所選擇國際行銷機會的財務可行性</li> </ol> </li> <p>二、評量所需情境與特定資源：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 欲進入的國家和市場之資訊來源</li> <li>2. 辦公室設備和資源</li> <li>3. 之前國際行銷評估文件、策略計畫和行銷計畫的範例</li> </ol> <p>三、評量方法：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 個案研究和情境回應的分析</li> <li>2. 對於行銷機會評估和選擇書面報告的評估</li> <li>3. 直接詢問由從業人員工作績效證明和第三方工作場所報告文件所組合而成的評量</li> <li>4. 行銷評估活動簡報的觀察</li> <li>5. 使用於確認和評估風險，以及對於可能市場機會財務分</li> </ol> </ol>

	<p>析的觀察</p> <p>6. 口頭或書面詢問以評估知識和理解</p> <p>7. 來自工作場所或訓練環境認證文件的評量</p> <p>8. 來自團隊成員、同事、主管或經理人分享見證的評量</p>
說明與補充事項	<p>【註1】國際貿易和電子商務市場因素可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 資金成本</li><li>● 文化和政治團體</li><li>● 貨幣匯率</li><li>● 客戶服務因素</li><li>● 經銷管道</li><li>● 地理性群體</li><li>● 政府協助</li><li>● 成長因素</li><li>● 獎勵</li><li>● 產業結構</li><li>● 利率</li><li>● 投資率</li><li>● 經濟發展的程度</li><li>● 網路上客戶團體</li><li>● 政治系統</li><li>● 社會和文化因素</li><li>● 關稅</li><li>● 科技和電信基礎設施</li><li>● 貿易團體</li><li>● 與本國的貿易關係</li><li>● 貿易限制</li><li>● 虛擬社群</li></ul> <p>【註2】國際貿易政策和協議可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 關稅同盟</li><li>● 雙邊貿易協定</li><li>● 多邊貿易協定譬如產品、服務和智慧財產權的 WTO 協定，包括：<ul style="list-style-type: none"><li>■ 農業</li><li>■ 航空運輸</li></ul></li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 反傾銷措施</li><li>■ 海關估價方法</li><li>■ 財務服務</li><li>■ 農產產品的衛生法規</li><li>■ 進口許可證</li><li>■ 投資措施</li><li>■ 自然人的移動</li><li>■ 裝運前檢查</li><li>■ 產品標準</li><li>■ 原產地規則</li><li>■ 保障</li><li>■ 運輸</li><li>■ 補貼和對策措施</li><li>■ 電信</li><li>■ 紡織品和服裝</li><li>● 其他多邊貿易協定譬如：</li><li>■ 歐盟貿易法規</li></ul>
	<p>【註3】國際行銷機會可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 代理</li><li>● 直接投資</li><li>● 出口</li><li>● 中介</li><li>● 合資企業</li><li>● 授權經營</li><li>● 網路業務機會</li><li>● 策略聯盟</li></ul>
	<p>【註4】社會和文化因素可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 行為</li><li>● 貨幣</li><li>● 習俗</li><li>● 家庭角色和地位</li><li>● 語言</li><li>● 法律系統</li><li>● 政治系統</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>● 喜好</li><li>● 社會價值</li><li>● 傳統</li></ul> <p>【註5】風險因素可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 可用科技</li><li>● 通訊系統</li><li>● 貪污風險</li><li>● 文化因素</li><li>● 財務穩定</li><li>● 語言因素</li><li>● 法律和法規要求</li><li>● 在國際市場中在網路上銷售貨物和服務的法律風險</li><li>● 後勤</li><li>● 政治穩定性</li><li>● 資源可用性、永續性和管理</li><li>● 資源能力和承載力</li><li>● 電訊基礎設備</li><li>● 貿易障礙</li><li>● 運輸系統</li><li>● 工作因素</li></ul> <p>【註6】經濟狀況可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 蕭條</li><li>● 繁榮</li><li>● 衰退</li><li>● 復甦</li></ul>
--	--