

職能單元代碼	KMC4R2760v3
職能單元名稱	進行數位行銷成效分析
領域類別	行銷與銷售 / 行銷傳播
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、分析數據</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 運用數位分析工具，記錄與彙整相關數據。 2. 分析流量來源特點、訪客人群屬性、造訪時間與興趣屬性，並完成流量分析報告。 3. 彙整與分析各項行銷標的物之總銷售額及銷售差異，並完成銷售數據分析報告。 <p>二、產出分析報告與簡報</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依相關數據分析結果，並完成績效報告。 2. 將數據分析結果向相關人員進行簡報，並提出檢討改善方案。 3. 依檢討改善方案，持續優化數位行銷計畫。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 流量分析報告 • 商品分析報告 • 會員分析報告 • 銷售數據分析報告 • 績效報告
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 財務報表概念 • 流量分析工具使用知識 • 大數據資訊概念 • 組織政策與流程 • 財務報表概念
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 資料分析能力 • 數據統計與分析能力 • 流量分析工具應用能力 • 文書處理能力 • 廣告投放能力 • 資訊科技工具應用能力 • 溝通協調能力 • 問題解決能力 • 簡報技巧

說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none">• 簡報製作能力
	<ul style="list-style-type: none">• 流量分析工具：GA、FB、LINE 等。• 流量來源：含推薦流量（如透過社群平台、部落格、官方網站等）、自然搜尋流量（如透過搜尋引擎等）、廣告流量（如廣告 banner、關鍵詞購買）等、直接流量（如外部連結和直接訪問等）、線下活動引流（O2O）等。• 訪客的人群屬性：如年齡、性別、學歷、職業及收入等。• 銷售數據分析報告：如訂單、銷售額、銷售單價、銷售差異、消費者購買熱點、市場占有率等。