

銀行-數位行銷人員(金融科技)職能基準

版本	職能基準代碼	職能基準名稱	狀態	更新說明	發展更新日期
V2	FFN2412-002v2	銀行-數位行銷人員	最新版本	因應產業需求，檢視更新職能基準之工作描述與對應之工作產出與行為指標，以及從業人員所應具備之「職能內涵」。	2020/01/16
V1	FFN2412-002v1	銀行-數位行銷人員	歷史版本	已被《FFN2412-002v2》取代	2016/12/31

職能基準代碼		FFN2412-002v2			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	銀行-數位行銷人員 (屬金融科技*人才)		
所屬 類別	職類別	金融財務 / 財務	職類別代碼	FFN	
	職業別	財務及投資顧問	職業別代碼	2412	
	行業別	金融及保險業 / 金融服務業 (銀行業)	行業別代碼	K6412	
工作描述		針對數據分析所提供的客群資料，對每一個客群構思、發想適當的行銷策略與活動，提高客戶向心力並提升銷售績效，以促進業務關係發展，進而降低銷售成本。			
基準級別		3			

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能 級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
T1針對目標客群進行策略規劃及目標市場定位	T1.1 確認目標客群與推行商品之關聯性與合理性	O1.1提出配合目標客群之建議商品	P1.1客戶詢問或購買商品之頻率及比率	3	K04金融市場 K06金融商品 K12行銷策略 K14統計	S02外部環境認知與評估 S04有效連結 S10分析與解讀能力 S11規劃與組織能力 S26量化分析技術
	T1.2 整合市場和客戶的商品需求，	O1.2目標客群商品組合改進報告或現有商品調整建議	P1.2執行商品與目標客戶群間之行銷規劃	3	K04金融市場 K06金融商品	S02外部環境認知與評估 S05價值判斷

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
	提出新客群之規劃方向或改良現有產品				K07產業分析 K12行銷策略	S10分析與解讀能力 S11規劃與組織能力
T2依據數據分析資料，整合商品與通路端的資源運用	T2.1對跨部門間進行溝通協調，達成資源整合與提供最佳解決方案	O2.1跨部門行銷規劃方案	P2.1 擬定各商品線透過數位通路之發展策略及新商品開發方向	3	K04金融市場 K06金融商品 K09企業管理 K12行銷策略	S08成果導向 S11規劃與組織能力 S18溝通能力 S19協調能力
	T2.2 監督商品與通路合作之銷售過程及成果	O2.2行銷規劃方案成果追蹤	P2.2落實行銷與商品面之各種配合行動	3	K02財務分析 K06金融商品 K09企業管理 K12行銷策略	S06影響力 S08成果導向 S15團隊合作 S20說服能力
T3透過數位通路的開展、改良，保持良好客戶關係與銷售體驗	T3.1經營媒體社群，推廣良好銷售經驗分享與行銷活動宣達	O3.1媒體社群經營計畫與經費預估	P3.1透過媒體社群行銷活動之有效性與成本效益分析	3	K06金融商品 K09企業管理 K12行銷策略 K15科技發展	S01人脈拓展 S05價值判斷 S07品質導向 S23文書撰寫能力 S24資訊科技應用能力 S25績效管理 S27預算編制
	T3.2從事行內與行外有關數位金融宣導之行銷活動或教育訓練	O3.2數位金融概念宣導與產品教育訓練	P3.2外部客戶與內部員工對於數位金融概念之建立與運用	3	K06金融商品 K08人力資源 K12行銷策略 K15科技發展	S01人脈拓展 S05價值判斷 S17正確傾聽 S18 溝通能力 S23文書撰寫能力

職能內涵 (A=attitude 態度)

A01主動積極

A02正直誠實

A03親和力

A04持續學習

A08團隊意識

A11應對不確定性

A12好奇開放

A14謹慎細心

說明與補充事項

* **金融科技(Financial technology, 縮寫: FinTech)**：企業(包括金融與非金融機構)運用各種科技型態，以增進金融服務管理、業務效率及風險控制所形成的一種經濟模式。

- 建議擔任此職類/職業之學歷/經歷/或能力條件：
 - 對銀行商品及運作有充分瞭解，具備探究數字背後成因及相當程度之行銷經驗者。