

代銷企劃文案職能基準

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	KPS3334-008v2	代銷企劃文案	最新版本	略	2020/10/31
	KPS3334-008	代銷企劃文案	歷史版本	已被《KPS3334-008v2》取代	2017/10/31

<b>職能基準代碼</b>		KPS3334-008v2			
<b>職能基準名稱</b>		<b>職類</b>			
<b>(擇一填寫)</b>		<b>職業</b>	代銷企劃文案		
<b>所屬類別</b>	<b>職類別</b>	行銷與銷售/專業銷售	<b>職類別代碼</b>	KPS	
	<b>職業別</b>	不動產經紀人	<b>職業別代碼</b>	3334	
	<b>行業別</b>	不動產業/不動產經營及相關服務業	<b>行業別代碼</b>	L6812	
<b>工作描述</b>		不動產個案廣告設計、企劃及廣告策略擬定。			
<b>基準級別</b>		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概括描述市場	T1.1區隔市場		P1.1.1按照行銷計畫，確認區隔市場的標準。 P1.1.2按照行銷計畫，確認並取得區隔和概括描述市場的資訊來源。 P1.1.3按照確認的標準來區隔市場。 P1.1.4檢視市場區隔相關要素，例如規模、潛力、明顯需求、目標對象的辨識性或特殊之媒體使用模式。	4	K01產業知識，包括行銷組合的組成部分、行銷計畫的要素 K02行銷溝通概念和流程 K03公司結構、角色職責、責任、業務和行銷計畫 K04產品和服務標準及最佳	S01數據收集能力 S02分析能力 S03創新能力 S04溝通協調能力 S05讀寫能力

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)
			P1.1.5根據行銷目標選擇市場區隔，並視需要選擇與應用新的區隔標準。		實踐模型	
	T1.2確認目標市場		P1.2.1評估用來判定並描述產品或服務的整體市場的方法。 P1.2.2將產品或服務的預期使用者，及所選的市場區隔定義為目標市場。 P1.2.3使用市場區隔變數描述目標市場。 P1.2.4確認可行的策略性行銷選擇方案，並選擇最符合行銷計畫要求的目標市場策略。	4		
	T1.3描述目標對象之輪廓		P1.3.1以業主【註1】及客戶【註2】的需求來描述整體市場及選定的市場區隔。 P1.3.2按照行銷計畫的要求，使用人口統計或心理變數描述客戶。 P1.3.3描述業主及客戶對於所提供產品和服務的態度。 P1.3.4確保業主及客戶之描述符合公司在內容和詳細程度方面的要求。	4		
	T1.4發展定位策略	O1.4.1行銷定位執行計畫	P1.4.1確認可行的定位策略並選擇，以符合客戶及行銷需求。 P1.4.2按照公司要求，撰寫包含多個選擇方案的定位執行計畫。 P1.4.3在特定時間表內提交計畫給主管或業主，並根據回饋進行適	4		

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)
			當調整。			
T2撰寫具有說服力的文案	T2.1分析並解釋創意綱要		<p>P2.1.1分析並確認表達中心構思或創意概念。</p> <p>P2.1.2確認並檢查內容和資訊，以提高準確性和完整性。</p> <p>P2.1.3確認創造文案的時間表和預算要求。</p> <p>P2.1.4確認與所開發文稿有關的法律和道德倫理限制。</p>	4	K05創意構成的特性與要素 K06中央及地方相關法規 <sup>〔註3〕</sup> K07公司和廣告預算的限制 K08公司政策、程序、產品和服務	S01數據收集能力 S02分析能力 S03創新能力 S04溝通協調能力 S05讀寫能力 S06文案撰寫能力
	T2.2評估創意選擇		<p>P2.2.1根據行銷計畫的要求，評估設計和文案選項。</p> <p>P2.2.2選擇其中可在特定時間和預算內讓所需資訊有效傳達的選項。</p>	4		
	T2.3備具說服力的稿件	O2.3.1文案稿件	<p>P2.3.1創造設計有異於競爭對手之產品、服務或概念的原創文案。</p> <p>P2.3.2創造傳達所需影像、產品、服務或概念的特色/益處文案。</p> <p>P2.3.3按照行銷計畫，創造符合要求的文案。</p> <p>P2.3.4製作遵循法律和道德倫理要求的文案。</p>	4		
T3協助行銷不動產出售	T3.1協助準備行銷資料	O3.1.1行銷文字素材	<p>P3.1.1採用合適的溝通能力，與相關不動產銷售人員確認有關業主及客戶對行銷資料的需求。</p> <p>P3.1.2協助相關不動產銷售人員依據業主及客戶需求和代銷實務，準備行銷素材(文字)。</p>	2	K06中央及地方相關法規 <sup>〔註3〕</sup> K09審查行銷活動與文字素材有效性的要素	S01數據收集能力 S02分析能力 S04溝通協調能力 S05讀寫能力

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)
	T3.2協助舉行不動產行銷活動		<p>P3.2.1進行不動產行銷活動時，明白自身與其他相關人員之職責與責任歸屬。</p> <p>P3.2.2行銷活動的執行，係按照核准的行銷計畫和預算。</p> <p>P3.2.3協助銷售人員在符合法規要求下，規劃和開展行銷活動。</p> <p>P3.2.4參與行銷不動產的人員，應根據職責和負責項目加以記錄。</p> <p>P3.2.5與潛在業主建立良好關係。</p> <p>P3.2.6妥善且如實回覆潛在業主之疑問，或由專人協助。</p> <p>P3.2.7於代表機構發言及回覆潛在業主疑慮時，運用有效的溝通、簡報能力。</p>	2	<p>K10風險管理策略</p> <p>K11審查行銷手段、計畫、活動和文字素材有效性的要素</p> <p>K12影響行銷手段選擇的因素</p> <p>K13公司行銷計畫和相關預算</p> <p>K14行銷文字素材</p> <p>K15不動產證明無法銷售的解決方法</p>	<p>S06文案撰寫能力</p> <p>S07風險管理能力</p> <p>S08電腦應用能力</p> <p>S09決策能力</p> <p>S10團隊合作能力</p> <p>S11成本估算能力</p> <p>S12時間控管能力</p>
	T3.3協助發展不動產行銷計畫	O3.3.1不動產行銷計畫	<p>P3.3.1和業主討論潛在的客戶，以有效進行不動產行銷。</p> <p>P3.3.2和業主討論行銷不動產的策略和時間，包含可能的行銷活動。</p> <p>P3.3.3和業主討論不同的行銷策略和活動。</p> <p>P3.3.4準備並提交不動產行銷計畫給業主，且須符合公司的規定。</p> <p>P3.3.5主同意行銷計畫，包含行銷活動和預算。</p>	3		
	T3.4檢查行銷文字素材		P3.4.1行銷素材(文字)反映議定的不動產和代銷公司的行銷計畫，且都在核准的預算和時間範圍			

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)
			內。 P3.4.2 確認行銷素材(文字)的精確性，同時符合代銷公司及法律的規定。			
	T3.5 檢討行銷活動和計畫		<p>P3.5.1 對照行銷計畫的目的和目標，對行銷活動進行檢討。</p> <p>P3.5.2 根據代銷公司的規定，行銷活動結果的檢討回饋，應根據可信的方法及核實的數據。</p> <p>P3.5.3 行銷活動的替代方案和計畫調整，會和相關人員商議評估。</p> <p>P3.5.4 檢討計畫和行銷過程，以評估、識別未來活動可能改善之處。</p> <p>P3.5.5 分析經費和時間表，以評估和改善未來的行銷提案。</p> <p>P3.5.6 從可證實的證據準備決議，為未來的行銷提案提供建議。</p>			

#### 職能內涵 (=態度)

A01 自我管理：設立定義明確且實際可行的個人目標；對於及時完成任務展現高度進取、努力、承諾及負責任的行為。

A02 自我提升：能夠展現持續學習的企圖心，利用且積極參與各種機會，學習任務所需的新知識與能力，並能有效應用在特定任務。

A03 自信心：在表達意見、做決定、面對挑戰或挫折時，相信自己有足夠的能力去應付；面對他人反對意見時，能獨自站穩自己的立場。

A04 謹慎細心：對於任務的執行過程，能謹慎考量及處理所有細節，精確地檢視每個程序，並持續對其保持高度關注。

A05 好奇開放：容易受到複雜新穎的事物吸引，且易於接受新觀念的傾向。

## 說明與補充事項

- 建議擔任此職類/職業之學歷/經歷/或能力條件：大專以上畢業，具1年以上廣告/行銷/企劃相關工作經驗。
- 【註1】業主：如建商、開發商、地主等。
- 【註2】客戶：如購屋者、一般消費大眾等。
- 【註3】中央及地方相關法規，可能包括：
  - 性別工作平等法、消費者保護法、公平交易法、勞動基準法、職業安全相關規範
  - 洗錢防治法、地政士及不動產經紀業防制洗錢辦法、地政士及不動產經紀業防制洗錢及打擊資恐注意事項、不動產經紀業管理條例（特許行業、人必歸業、業必歸會）、不動產經紀業管理條例、不動產說明書、重要環境設施查詢系統（網站建置）
  - 預售屋買賣信託（預售屋買賣定型化契約七條之一）、預售屋買賣定型化契約、不動產說明書、房產銷售報告、預售屋履約保證機制
  - 民法債權編、民法物權編（抵押權、最高限額抵押權、承攬人之抵押權）
  - 貸款成數、利率諮詢服務、稅務服務（遺產及贈與稅條例 / 土地稅條例）、房屋稅條例
  - 不動產經紀業或經紀人員獎勵辦法、不動產經紀營業員專業訓練機構團體認可辦法
  - 公寓大廈管理條例、社區管理規約
  - 個人資料保護法、不動產經紀業個人資料檔案安全維護管理辦法
  - 其他法規：廣播電視法暨施行細則、著作權法