

### 文創產業品牌行銷經紀人職能基準

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	KMM3339-001v2	文創產業品牌行銷經紀人	最新版本	略	2023/12/15
V1	KMM3339-001v1	文創產業品牌行銷經紀人	歷史版本	已被《KMM3339-001v2》取代	2020/11/25

職能基準代碼		KMM3339-001v2			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	文創產業 <sup>【註1】</sup> 品牌行銷經紀人		
所屬 類別	職類別	行銷與銷售 / 行銷管理		職類別代碼	KMM
	職業別	其他企業支援服務代理人		職業別代碼	3339
	行業別	專業、科學及技術服務業 / 其他專業、科學及技術服務業		行業別代碼	M7609
工作描述		從事文創產業品牌經紀及行銷推廣等工作。			
基準級別		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)
T1 蒐集與分析產業趨勢	T1.1 分析產業趨勢	O1.1.1 產業趨勢報告	P1.1.1 分析被經紀對象 <sup>【註2】</sup> 產業之市場觀察及發展趨勢。 P1.1.2 研究被經紀對象產業生態圈、產業鏈、藝術性、文化特質及產品概念，並鑑別產業屬性與發展方向。 P1.1.3 研究文創產業政策、資源與相關法規 <sup>【註3】</sup> 提出被經紀對象之文創產業趨勢報告及建	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K03 版權及智慧財產相關法規 K04 美學概論 K05 文化創業產業概論 K06 品牌營運概念	S01 解說產業趨勢 S02 溝通協調技巧 S03 蒐集與分析產業資訊 S04 撰寫報告與計畫能力

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)
			議。			
	T1.2 評估產品市場潛力	O1.2.1 市場調查報告	P1.2.1 進行被經紀對象的文創產業市場調查，評估被經紀對象的發展潛力及提出建議。 P1.2.2 依據市場調研結果，提出被經紀對象產業的競爭力評估並撰寫市場調查報告。	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K03 版權及智慧財產相關法規 K06 品牌營運概念	S03 蒐集與分析產業資訊 S04 撰寫報告與計畫能力
T2 簽訂品牌授權及合約	T2.1 提案品牌行銷計畫	O2.1.1 品牌行銷計畫	P2.1.1 向被經紀對象之業主提案文創產業品牌行銷創意及計畫，溝通協調雙方意見與理念，讓其了解文創產業授權的行銷概念及行動方案。 P2.1.2 說明政府之文創產業政策與相關法規，確保行銷計畫符合法規。 P2.1.3 彙整相關資訊撰寫品牌行銷計畫書。	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K03 版權及智慧財產相關法規 K06 品牌營運概念	S04 撰寫報告與計畫能力 S05 品牌行銷規劃能力 S06 提案與簡報能力
	T2.2 簽訂合約	O2.2.1 品牌授權合約	P2.2.1 向被經紀對象之業主解說授權、代理及其他權利義務及預計達成品牌經紀績效等合約內容，以取得雙方共識進行品牌授權。 P2.2.2 取得業主同意品牌授權經紀後，確認雙方合約內容、權利義務及金額，完成合約簽署。	4	K03 版權及智慧財產相關法規 K07 合約締結知識 K08 財務管理基礎知識	S02 溝通協調技巧 S07 計算能力 S08 處理合約文書
T3 協助品牌周邊商品開發規劃	T3.1 運用市調數據分析提供建議		P3.1.1 運用市場調查及研究方式，蒐集消費者對被經紀對象之意見反饋。 P3.1.2 分析市場調查數據，協助開發具銷售潛力之品牌周邊產品並提出建議。	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K06 品牌營運概念 K08 財務管理基礎知識	S02 溝通協調技巧 S03 蒐集與分析產業資訊

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)
T4 規劃及執行行銷推廣計畫	T4.1 協助規劃行銷推廣計畫	O4.1.1 文創品牌行銷計畫	P4.1.1 依被經紀對象之特性與需求，設定主題規劃文創品牌行銷計畫。 P4.1.2 依文創品牌行銷計畫，聯繫協作廠商與安排行銷相關事宜。 P4.1.3 與被經紀對象主事者說明文創品牌行銷計畫，溝通、協調及修訂品牌行銷計畫。 P4.1.4 確認文創品牌行銷計畫內容及細節。	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K06 品牌營運概念 K08 財務管理基礎知識 K09 行銷策略 K10 消費者權益與保護相關知識	S02 溝通協調技巧 S03 蒐集與分析產業資訊 S04 撰寫報告與計畫能力 S05 品牌行銷規劃能力 S06 提案與簡報能力
	T4.2 執行行銷推廣活動	O4.2.1 協作合約	P4.2.1 依確認之文創品牌行銷計畫與協作廠商談定合作內容並簽署協作合約。 P4.2.2 依產業需求，媒合及協助執行展會，安排產業導覽，體驗行銷、跨界合作、品牌加值（故事化行銷）等行銷手法與活動，推廣被經紀對象。 P4.2.3 依據成本預算及組織相關規範，提出符合文創品牌行銷、推廣各項行動與措施。	4	K03 版權及智慧財產相關法規 K06 品牌營運概念 K07 合約締結知識 K08 財務管理基礎知識 K09 行銷策略 K10 消費者權益與保護相關知識	S02 溝通協調技巧 S07 計算能力 S08 處理合約文書 S09 品牌行銷活動執行能力
	T4.3 優化品牌行銷計畫	O4.3.1 品牌行銷檢討報告及改善計畫	P4.3.1 與被經紀對象主事者定期就行銷推廣計畫進行討論，依其提出之新訴求或需求，修訂文創品牌行銷計畫。 P4.3.2 蒐集各項推廣活動與促銷方案的市場接受度、滿意度、銷售數量等相關數據，進行成果分析，製作檢討報告。 P4.3.3 針對檢討報告中的缺失，進行加強改善措	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K06 品牌營運概念 K08 財務管理基礎知識 K09 行銷策略 K10 消費者權益與保護相關知識	S02 溝通協調技巧 S03 蒐集與分析產業資訊 S07 計算能力 S09 品牌行銷活動執行能力 S10 銷售技巧 S11 規劃商品開發能力

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)
			施，並定期檢討與修正。			
T5 開發新 型態銷售 【註4】	T5.1 開發 新型態銷 售並評估 效益	O5.1.1 網 路平台效 益報告書	P5.1.1 依被經紀對象之特性與需求，尋求合適的 新型態銷售。 P5.1.2 依據新型態銷售的各類資源特性與強項， 進行推廣活動及促銷方案。 P5.1.3 評估商品化網路平台的支出費用及經濟效 益，定期追蹤商品化網路平台的成果效 益。	4	K01 文創產業趨勢 K02 文創產業政策與規範 K06 品牌營運概念 K08 財務管理基礎知識 K09 行銷策略 K10 消費者權益與保護相關知識 K11 社群行銷	S02 溝通協調技巧 S07 計算能力 S09 品牌行銷活動執行能力 S10 銷售技巧 S12 新型態銷售開發能力

#### 職能內涵 ( A=attitude 態度 )

A01 持續學習：能夠展現自我提升的企圖心，利用且積極參與各種機會，學習任務所需的新知識與技能，並能有效應用在特定任務。

A02 追求卓越：會為自己設定具挑戰性的工作目標並全力以赴，願意主動投注心力達成或超越既定目標，不斷尋求突破。

A03 壓力容忍：冷靜且有效地應對及處理高度緊張的情況或壓力，如緊迫的時間、不友善的人、各類突發事件及危急狀況，並能以適當的方式紓解自身壓力。

A04 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。

A05 冒險挑戰：在成敗後果不能確定的情境下，對成功機會少但成功後報酬高的事情勇於嘗試的傾向。

A06 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。

#### 說明與補充事項

- 建議擔任此職類/職業之學歷/經驗/或能力條件：
  - 具5年以上品牌行銷相關工作經驗。
- 其他補充說明：

### 說明與補充事項

- 【註 1】文創產業：依《文化創意產業發展法》第 3 條，文化創意產業，指源自創意或文化積累，透過智慧財產之形成及運用，具有創造財富與就業機會之潛力，並促進全民美學素養，使國民生活環境提升之產業，包括視覺藝術產業、音樂及表演藝術產業、文化資產應用及展演設施產業、工藝產業、電影產業、廣播電視產業、出版產業、廣告產業、產品設計產業、視覺傳達設計產業、設計品牌時尚產業、建築設計產業、數位內容產業、創意生活產業、流行音樂及文化內容產業、其他經中央主管機關指定之產業。
- 【註 2】被經紀對象：包括文創產品、文創藝術工作者、文創園區、文創活動等。
- 【註 3】相關法規：包括政府相關法規、代理制度法規及智慧財產授權等。
- 【註 4】新型態銷售：融合線上線下，以增進互動體驗的全通路的型態，並不限於線上線下。