

自行車整車產品企劃人員職能基準

職能基準代碼		KMM2431-008v1			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	自行車整車產品企劃人員		
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	行銷、公關及技術銷售專業人員	職業別代碼	2431	
	行業別	製造業 / 其他運輸工具及其零件製造業	行業別代碼	C3131	
工作描述		從事自行車整車產品企劃工作。			
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市場資訊蒐集及分析	T1.1蒐集市場資訊	O1.1.1展覽報告 O1.1.2客戶資料表 O1.1.3供應商資料表 O1.1.4零組件型錄資料	P1.1.1依組織策略及產品定位，蒐集自行車產業技術現況及發展趨勢。 P1.1.2依組織策略及產品定位，蒐集消費者及競爭者、等相關市場資訊。 P1.1.3依組織策略及產品定位，參與自行車展或拜訪客戶，蒐集最新資訊。 P1.1.4依組織策略及產品定位，蒐集零組件型錄資訊。	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K03自行車設計理論 K04自行車結構與類型 K05 自行車系統與零組件 K06 自行車材料 K07 功能設計與應用造型概念 K08智慧財產權 K09美學概念 K10消費者行為 K11產業專業術語 K12競爭者差異分析	S01資料蒐集與分析能力 S02溝通協調能力 S03語文讀寫能力 S04外語溝通能力 S05資訊科技應用能力 S06文書處理能力

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)
	T1.2分析市場資訊		<p>P1.2.1 依所蒐集資訊進行資料處理及分類。</p> <p>P1.2.2 檢視並判別所獲得資訊的適當性與可用性，並確認符合組織策略及產品定位範疇。</p> <p>P1.2.3 使用適切分析方法，進行資料的統計及分析，並產出<u>市場資訊分析簡報資料</u>^{【註1】}。</p>	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K08智慧財產權 K10消費者行為 K11產業專業術語 K12競爭者差異分析 K13市場分析方法	S01資料蒐集與分析能力 S02溝通協調能力 S03語文讀寫能力 S04外語溝通能力 S05資訊科技應用能力 S06文書處理能力 S07視覺化簡報製作能力 S08簡報表達能力
T2自行車產品提案	T2.1評估新產品及零組件規格	O2.1.1新產品規格初稿 O2.1.2零組件規格單	<p>P2.1.1 依組織策略及產品定位、市場分析結果，參考銷售單位人員的意見與以往銷售狀況，完成新產品規格初稿。</p> <p>P2.1.2 依組織策略及產品定位、市場分析結果，與銷售單位人員確認規格與價格，完成零組件規格單。</p>	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K03自行車設計理論 K04自行車結構與類型 K05 自行車系統與零組件 K06 自行車材料 K07 功能設計與應用造型概念 K08智慧財產權 K09美學概念 K10消費者行為 K11產業專業術語 K12競爭者差異分析 K14成本概念 K15行銷管理及銷售方法	S01 資料蒐集與分析能力 S02 溝通協調能力 S05資訊科技應用能力 S06文書處理能力 S09識圖能力

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)
	T2.2蒐集及分析銷售數據	O2.2.1 銷售分析報告	P2.2.1 蒐集以往各年度銷售數據，包含車種、價格區間、銷售地區、銷售月份、數量、周轉率等資訊。 P2.2.2 彙整所蒐集資訊，找出異常變化的關鍵因素及機會點，並產出銷售分析報告（含分析圖表）。	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K10消費者行為 K11產業專業術語 K12競爭者差異分析 K14成本概念 K15行銷管理及銷售方法	S01資料蒐集與分析能力 S02溝通協調能力 S05資訊科技應用能力 S06文書處理能力 S07視覺化簡報製作能力 S10銷售分析報告製作能力
	T2.3規劃產品定位	O2.3.1新產品策略	P2.3.1 依組織策略及產品定位，規劃新產品定位 ^{【註2】} 。 P2.3.2 依組織策略及新產品定位，分析競爭對手產品區塊，並完成產品定位圖及規劃銷售市場範疇。	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K03自行車設計理論 K04自行車結構與類型 K05 自行車系統與零組件 K06 自行車材料 K07 功能設計與應用造型概念 K08智慧財產權 K09美學概念 K10消費者行為 K11產業專業術語 K12競爭者差異分析 K14成本概念 K15行銷管理及銷售方法	S01資料蒐集與分析能力 S02溝通協調能力 S03語文讀寫能力 S04外語溝通能力 S05資訊科技應用能力 S06文書處理能力 S11新產品定位能力 S12市場範圍規劃能力

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)
	T2.4計算新產品成本	O2.4.1新產品成本預算表	<p>P2.4.1依組織策略及產品定位，與組織<u>內外部相關單位</u>^{【註3】}溝通，確認成本資料。</p> <p>P2.4.2依材料、人工、費用等類別進行計算或推估，規劃新產品所需成本。</p> <p>P2.4.3規劃通路行銷結構，包含通路行銷成本（製造商回饋額、自營商銷售額）及客戶服務模式。</p> <p>P2.4.4依成本分析及推估結果，完成新產品成本預算表。</p>	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K14成本概念 K15行銷管理及銷售方法	S01 資料蒐集與分析能力 S02 溝通協調能力 S07視覺化簡報製作能力 S08簡報表達能力 S13成本計算能力 S14成本計算軟體操作能力 S15通路規劃及管理能力
	T2.5 新產品提案	O2.5.1新產品提案書	<p>P2.5.1與行銷、開發與銷售等相關人員討論，決定產品發展方向。</p> <p>P2.5.2與行銷、開發與銷售等相關人員討論，並完成<u>新產品提案書</u>^{【註4】}。</p>	4	K01組織策略及產品定位 K02全球自行車演進與發展趨勢 K03自行車設計理論 K04自行車結構與類型 K05 自行車系統與零組件 K06 自行車材料 K07 功能設計與應用造型概念 K08智慧財產權 K09美學概念 K10消費者行為 K11產業專業術語 K12競爭者差異分析	S01資料蒐集與分析能力 S02溝通協調能力 S03語文讀寫能力 S04外語溝通能力 S05資訊科技應用能力 S06文書處理能力 S07視覺化簡報製作能力 S08簡報表達能力 S11新產品定位能力 S12市場範圍規劃能力 S15通路規劃及管理能力 S16提案書撰寫能力

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)
					K14成本概念 K15行銷管理及銷售方法 K16銷存貨概念	S17進銷存貨管控能力

職能內涵 (A=attitude 態度)

A01主動積極：不需他人指示或要求能自動自發做事，面臨問題立即採取行動加以解決，且為達目標願意主動承擔額外責任。

A02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。

A03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。

A04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。

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。

A06團隊意識：積極參與並支持團隊，能彼此鼓勵共同達成團隊目標。

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：
 - 大專以上畢業並具2年以上相關工作經驗，或具4年以上相關工作經驗。
- 其他補充說明：
 - 【註1】市場資訊分析簡報資料：如消費者特性、偏好、需求、購買習慣、競爭者品牌、價格、產品、行銷通路、組織產品定位及優勢等。
 - 【註2】新產品定位：如競爭區塊（強打市場占有率）、形象區塊（高端產品提升形象）、實驗區塊（新概念測試市場接受性）等。
 - 【註3】組織內外部單位：如財會、採購單位人員、工廠或供應商等相關單位。
 - 【註4】新產品提案書：包含但不限，如主力市場、目標客戶、通路模式、產品開發規格資訊、產品特色及成本、年度營收及行銷預算、年度執行期程等。