# 行銷計劃的編製

## 通道

### 擴張配銷網

本公司為擴大服務社會大眾，九十一年度增設五家分公司及二十家專業連鎖店。調整營業據點以提高整體經營績效。響應政府推動唱片國際化政策，積極選擇與我國易開發密切之地區，籌設國外分支機構。繼續規畫於全省具有業務發展潛力之地點設置外匯指定分公司，加強服務全省各進出口廠商及社會大眾，俾提供更便捷之外匯服務。香港代表辦事處於九十年八月一日開幕、倫敦及法蘭克福代表辦事處預訂於九十一年下半年間陸續開幕。

### 開發新種業務和新市場

辦理一年以下各個月期定期存款業務，提供客戶更多金融商品的選擇空間。配合辦理政府各項經建計畫相關的融資：國建六年計劃將陸續實施，對其計畫有關聯之產業如水泥、營建、機電等，及對象包括各公民營事業機構與來華承包工程之外商公司所需投資營造及週轉資金，積極配合辦理融資。加強外幣資金之籌措及運用工作，積極參與「美元拆款市場」，期降低本公司資金成本，提高外匯資金運用收益。配合中央銀行放寬外匯銀行「國外負債餘額」之限制，擴大辦理外匯業務，以支應進出口廠商外匯融資之需要。積極辦理國際金融業務，引進新種金融產品，以支應工商業及社會大眾的需要。積極選定世界各地財務健全，信用良好的銀行建立通匯關係，密織本公司通匯網，以進一步協助廠商拓展國際貿易。積極評估各個基金以往成長幅度，引進歷史悠久，穩定成長及內部管理良好之基金以供投資者有更多的選擇機會。

## 目標

九十年度國民購買力持續下跌，娛樂業普遍呈現不景氣狀態，但就唱片市場而言，因生產成本的降低，因此慎選產品仍會有一番作為。

### 財務目標

各項收入預計五億八千五百萬，各項支出預計五億二千五百萬元。

### 市場目標

博碩音樂股份有限公司在國內音樂市場直處於『領導者』，因此未來市場佔有率仍應持續在30%-45%之間。

## 推廣自助式服務

### 自動櫃員機增加銷售

可使客戶立即得知帳戶之最新存款及餘額狀況。開自動櫃員機跨行轉帳作業，在不同銀行間之帳戶可透過自動櫃員機，客戶自行轉帳，不但便利客戶，亦可充份發揮自動櫃員機的效能。

### 專業CD事業

可免除客戶攜帶現金外出的不便。開發代收稅款電腦登錄作業，除可節省人力，避免人為疏誤外，並可提高工作效率，及達到作業控管的效果。

### 建立完善經紀人制度

具有統一歸戶並可隨時掌握客戶信用及與本公司往來情形可作為下次信之參考。繼續開發國外匯兌連線作業，可簡化作業流程，舒緩櫃員工作壓力。國際金融業務及國外資金管理電腦化，除能落實工作效率，又可兼作資金管理決策的參考。繼續開發人事管理系統，建立本公司員工個人人事資料檔案，以充份掌握本公司人力資源。

### 加強競爭活動

配合業務資訊小組輔導營業單位提昇經營績效。配合央行金融自由化政策，以加強經濟金融分析，提高對匯率變動之預測能力，以協助進出口商規避匯率風險及進行各項投資活動。

因應政府開放新銀行設立，加強外匯人員專業知識之灌輸及人才培訓，以提昇外匯業務服務品質。配合省府核定本公司放款業務營運量目標，授信業務經營將以「質量並重」為方針。一方而提高授信業務經營將以「質量並重」為方針。一方面提高授信品質，預防逾期放款之發生；一方面積極推展各項良質放款，力求業務量的成長，俾能達成預定營運量目標。

面對新銀行即將開業及當前金融同業競爭日益加劇，為續保並擴大本公司放款業務之市場占有率，今後續將重視新種授信商品之開發及授信人才之培訓外，並將加強外勤行銷工作，以掌握機先，穩固授信業務基磐。積極推動開辦融資融券業務，以增加證券經紀業務之營運量，進而提高本公司證券經紀商買賣金額之市場占率。就本公司各營業單位中，選擇適當單位，開辦保管箱業務，以達到業務多元化的目的。協力推廣本公司新標誌，塑造本公司新形象。

## 總結

從古至今，一個企業的成敗繫於是否預先擬定一份計劃藍圖，以應日後所發生的變數，才不玫手足無措；而博碩便是一例，它將未來年度所要朝的目標預先策劃，加強競爭力。對於其它產業亦應如此為之，以求提升地位，異於他人