

ANUGERAH KHAS KEUSAHAWANAN DIGITAL DAN INOVATIF

KRITERIA PENILAIAN/ PENJURIAN KATEGORI G (GERAN LATIHAN SISWA – PELAN PEMBANGUNAN PEMASARAN PERNIAGAAN)

NO.	KRITERIA	GRAD / MATA					MARKAH
		SANGAT LEMAH (1)	LEMAH (2)	SEDERHANA (3)	BAIK (4)	CEMERLANG (5)	
1.	Analisis Pasaran	Tiada analisa penilaian pasaran dan pelanggan sasaran.	Analisa penilaian pasaran dan pelanggan sasaran dinyatakan dengan ringkas.	Analisa penilaian pasaran dan pelanggan sasaran dinyatakan dengan jelas tetapi pemahaman terhadap tren industri dan pesaing tidak jelas	Analisa penilaian pasaran dan pelanggan sasaran dinyatakan dengan jelas dan pemahaman terhadap tren industri dan pesaing jelas.	Analisa penilaian pasaran dan pelanggan sasaran dinyatakan dengan jelas dan dihuraikan dengan baik serta pemahaman terhadap tren industri jelas dan dihuraikan dengan baik.	/10
2	Matlamat Pemasaran	Tiada matlamat ditetapkan.	Matlamat pemasaran dinyatakan tetapi tidak jelas.	Matlamat pemasaran dinyatakan dengan jelas tetapi tiada KPI ditetapkan untuk mengukur kejayaan perniagaan.	Matlamat pemasaran dinyatakan dengan jelas dan KPI ditetapkan untuk mengukur kejayaan perniagaan.	Matlamat pemasaran dinyatakan dengan jelas dan KPI ditetapkan serta huraian dan contoh yang baik untuk mengukur kejayaan perniagaan	/15
3.	Penyelidikan Pesaing	Tiada analisa pesaing dibuat.	Analisa pesaing dinyatakan tetapi kurang jelas	Analisa pesaing dinyatakan dengan jelas tetapi kurang tepat	Analisa pesaing dinyatakan dengan jelas dan tepat tetapi tidak menyatakan strategik untuk membezakan produk/ perkhidmatan Syarikat.	Analisa pesaing dinyatakan dengan jelas dan tepat serta dinyatakan strategi untuk membezakan produk/ perkhidmatan syarikat dengan baik dan jelas	/10

4.	Penentuan Sasaran Pasaran	Tiada segmen pemasaran.	Segmen pasaran tidak dihurai dengan lengkap.	Segmen pasaran dinyatakan dengan huraian yang ringkas dan tidak menetapkan cara untuk menyampaikan mesej pemasaran	Segmen pasaran dinyatakan dengan huraian yang tepat dan menetapkan cara untuk menyampaikan mesej pemasaran tetapi tidak jelas	Segmen pasaran dinyatakan dengan huraian yang tepat beserta contoh yang baik dan menetapkan cara untuk menyampaikan mesej pemasaran dengan jelas beserta contoh yang baik	/10
5.	Strategi Produk/ Perkhidmatan	Pemilihan produk/ perkhidmatan tidak sesuai dengan pasaran terkini	Pemilihan produk/ perkhidmatan yang sesuai tetapi pembangunan produk/ perkhidmatan tidak lengkap .	Pemilihan produk/ perkhidmatan yang sesuai tetapi pembangunan produk/ perkhidmatan dinyatakan dengan ringkas .	Pemilihan produk/ perkhidmatan yang unik dan kreatif yang tidak ada dipasaran lagi serta pembangunan produk/ perkhidmatan dinyatakan dengan lengkap tetapi ciri unik dan kelebihan produk/ perkhidmatan yang dihuraikan kurang jelas .	Pemilihan produk/ perkhidmatan yang unik dan kreatif yang tidak ada dipasaran lagi beserta pembangunan produk/ perkhidmatan dinyatakan dengan lengkap dan ciri unik dan kelebihan produk/ perkhidmatan dinyatakan dengan jelas	/15
6.	Strategi Harga	Penetapan harga dinyatakan tetapi tidak terperinci dan tiada strategi diskaun serta pemantauan harga pesaing dibuat	Penetapan harga dan strategi diskaun dinyatakan tetapi tidak terperinci serta tiada pemantauan harga pesaing dibuat.	Penetapan harga dan strategi diskaun dinyatakan secara terperinci serta pemantauan harga pesaing dibuat tetapi dihurai kurang jelas .	Penetapan harga dan strategi diskaun dinyatakan secara terperinci serta pemantauan harga pesaing dibuat tetapi dihurai dinyatakan dengan ringkas	Penetapan harga dan strategi diskaun dinyatakan dengan terperinci dan jelas serta pemantauan harga pesaing dibuat dengan huraian yang dinyatakan jelas beserta contoh yang baik	/10
7.	Strategi Pengedaran	Pemilihan saluran pengedaran tidak sesuai dan tiada rancangan logistik dan pengurusan stok	Pemilihan saluran pengedaran sesuai tetapi rancangan logistik dan pengurusan stok tidak jelas	Pemilihan saluran pengedaran sesuai dan rancangan logistik beserta pengurusan stok dinyatakan dengan ringkas	Pemilihan saluran pengedaran sesuai serta rancangan logistik dan pengurusan stok dinyatakan dengan jelas	Pemilihan saluran pengedaran sesuai dan pelbagai serta rancangan logistik dan pengurusan stok dinyatakan dengan jelas dan tersusun	/10

8.	Strategi Promosi	Tiada strategi promosi dinyatakan.	Strategi promosi ada dinyatakan tetapi kurang jelas.	Strategi promosi dinyatakan dengan jelas tetapi tidak terperinci serta tidak menguasai pemasaran digital di media sosial	Strategi promosi dinyatakan dengan jelas dan terperinci tetapi kurang menguasai pemasaran digital di media sosial	Strategi promosi dinyatakan dengan baik, jelas dan tersusun beserta penguasaan pemasaran digital di media sosial yang baik	/10
9.	Pembentangan	Pembentangan tidak memuaskan	Pembentangan memuaskan tetapi suara tidak jelas	Pembentangan memuaskan dengan suara yang jelas	Pembentangan sangat baik beserta suara yang jelas tetapi kurang keyakinan	Pembentangan sangat baik beserta suara yang jelas dan meyakinkan	/10
JUMLAH MARKAH							/100