

汽車業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	制定新車採購策略
編號	108589L6
應用範圍	此能力單元適用於汽車銷售部門的決策人員。從業員能夠有效地制定前瞻性的汽車採購策略，以配合機構的營運及發展。
級別	6
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車的特性，及市場實況)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握市場上各型號汽車的特點、價格</li> <li>● 瞭解香港經濟對汽車需求的關係、汽車銷售量的變化週期、顧客需求及購買能力等</li> <li>● 掌握香港交通運輸政策等的最新資訊</li> <li>● 瞭解有關汽車的規格及銷售法規</li> <li>● 瞭解機構的市場定位、可提供的資源及可承擔的風險</li> </ul> <p>2. 應有表現(制定採購策略)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 預計各項市場因素，以制定新車採購的策略，例如型號、規格及配置的設備等: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 香港交通運輸政策的影響 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 本地及跨境道路網絡的發展</li> <li>▪ 公共交通工具的配套</li> <li>▪ 人口遷移及新市鎮的發展</li> </ul> </li> <li>○ 顧客對新車的要求及購買能力 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 目標顧客的要求，例如高運載量、大馬力，或低耗油量及低排放等</li> <li>▪ 香港經濟的變化趨向</li> <li>▪ 流行的款式或規格之興衰期</li> <li>▪ 外地潮流對本地市場的影響程度</li> <li>▪ 顧客對產品增值的期望</li> </ul> </li> <li>○ 市場的需求 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 競爭對手的動向</li> <li>▪ 型號及品牌的形象</li> <li>▪ 售後服務的評價</li> <li>▪ 顧客對產品的滿意程序</li> <li>▪ 易手市場的價值</li> </ul> </li> <li>○ 符合香港對汽車規格及銷售的法規</li> <li>○ 機構的社會責任</li> <li>○ 對製造商的議價能力</li> </ul> </li> <li>● 根據市場的需求，顧客對品牌的接受及配合機構的資源以決定採購的數量</li> <li>● 制定緊急應變措施，以應付滯銷、供應脫期、匯率改變等突發事件</li> <li>● 檢討採購新車的成效，並能及時調整策略</li> <li>● 有效制定計劃書，向機構呈報並要求核準</li> <li>● 向機構申請有關資源支援</li> </ul>

## 汽車業 《能力標準說明》 能力單元

### 「銷售及市場推廣」職能範疇

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為受評人： <ul style="list-style-type: none"><li>• 能夠預計市場需要，制定包括汽車款式及數量的前瞻性採購策略，以配合機構的營運及發展；及</li><li>• 能夠根據採購車輛的成效，及時調整以優化策略。</li></ul>
備註	此能力單元之學分值是假設該受評人士已擁有汽車、其相關法規及採購的知識。