

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	制定汽車產品銷售預算
編號	108585L5
應用範圍	此能力單元適用於汽車產品(例如汽車、零部件或維修服務)營銷管理人員。從業員能夠通過分析及評估影響銷售情況的各項因素，預計在指定期間應能達致的銷售目標，制定銷售預算。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車產品銷售預算知識)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握汽車產品銷售評估需考慮的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 銷售增長率 <ul style="list-style-type: none"> ■ 上一年銷售數據 ■ 以往銷售數據 ■ 競爭對手的營業額 ○ 機構因素 <ul style="list-style-type: none"> ■ 銷售策略 ■ 市場研究 ■ 市場佔有率 ■ 陳列室、維修中心及零售店舖數目 ○ 環境因素 <ul style="list-style-type: none"> ■ 陳列室、維修中心及零售店舖面積 ■ 店舖成熟期 ■ 營業日數 ○ 影響因素 <ul style="list-style-type: none"> ■ 經濟狀況(例如物價升跌、消費傾向、通脹/通縮) ■ 產品變化(例如新型號上市或停產，同業型號的變動) ■ 特別因素(例如稅率、汽油價格) ● 掌握汽車產品銷售預算概念，例如：量度、控制及預計銷售情況 <p>2. 應有表現(制定汽車產品銷售預算)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 與銷售及市場推廣部門洽商，評估汽車產品預計可以達到銷售行情 ● 制定汽車產品銷售預算，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 複查機構過往的營業狀況 ○ 瞭解車廠對未來業績的期望 ○ 估計車廠的汽車供應情況 ○ 考慮今後產品在市場的競爭能力情況 ○ 配合機構其他部門可提供支援整體目標及經營策略 ○ 評估各成本及售價，從而計算出預期利潤 ○ 整合機構總財務預算，呈報上級
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為受評人：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠通過分析及評估影響汽車產品銷售的各項因素，有效評估汽車產品銷售行情；及

汽車業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none">• 能夠運用銷售預算概念，制定出合理的汽車產品銷售預算。
備註	