

美容業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定銷售預算
2. 編號	BEZZMS501A
3. 應用範圍	於美容行業，能透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。
4. 級別	5
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 銷售行情及銷售預算相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解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 ▸ 零售店鋪數目 • 環境因素 <ul style="list-style-type: none"> ▸ 零售店鋪面積 ▸ 店鋪成熟期 ▸ 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) ▸ 特別因素(例如稅率的改變) ◆ 瞭解銷售預算概念，例如：量度、控制及預計銷售情況

	<p>6.2 制定銷售預算</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 評估銷售行情 ◆ 制定銷售預算，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 複查所屬機構過往的營業狀況 • 考慮今後市場的情況 • 配合所屬機構整體目標及經營策略
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) 能夠運用銷售相關知識，有效地評估銷售行情；及 (ii) 能透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，以制定有關預算。
8. 備註	