

美容業能力標準說明  
能力單元

1. 名稱	制定銷售策略
2. 編號	BEZZMS602A
3. 應用範圍	於美容行業，能配合所屬機構整體目標及經營策略，對美容產品／服務市場競爭環境作出分析及評估，從而制定有效的銷售策略。
4. 級別	6
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: right;">表現要求</p> <p>6.1 瞭解美容產品／服務市場銷售系統的運作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解所屬機構及美容產品／服務市場銷售系統的運作</li> <li>◆ 瞭解所屬機構／企業銷售美容產品／服務的方法</li> <li>◆ 瞭解美容產品／服務市場競爭環境</li> </ul> <p>6.2 制定所屬機構的銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 分析及評估美容產品／服務市場競爭環境</li> <li>◆ 分析美容產品／服務市場的不同層面，制定所屬機構有效的銷售策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定目標顧客，擴大市場及吸引新顧客</li> <li>• 掌握保留現有顧客及其好處，採用「關係市場營銷」(Relationship Marketing)</li> <li>• 掌握溝通目標及方法</li> <li>• 制定銷售方法</li> <li>• 制定促銷策略</li> </ul> </li> <li>◆ 評估銷售策略的可行性</li> <li>◆ 檢討銷售策略的績效</li> </ul>

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為：  (i) 能夠分析及評估美容產品／服務市場的不同層面及競爭環境；及  (ii) 能夠配合所屬機構整體目標及經營策略，檢討及整合相關資訊和數據，作出分析、判斷及評估，以制定有效的銷售策略。
8. 備註	