

美容業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定展銷會之整體策略及有關配套
2. 編號	BEZZMS605A
3. 應用範圍	於美容業展銷會或相關工作地點，能與管理層、顧客、陳列設計師、承建商及主辦機構溝通，分析各方面資料（包括：展覽會場的設計、產品陳列、場館配套設施、顧客期望及企業形象等），從而制定展銷會之整體策略及有關配套，以達致促銷目的及提高所屬機構的形象。
4. 級別	6
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 展銷會的認知</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解商品與展覽設計的密切關係，如：展銷會對產品的重要性 ◆ 瞭解展銷會場的設計，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 建築空間 • 環境藝術 • 視覺傳達和多種設計藝術於一體造型的活動 • 美容產品的擺設藝術 ◆ 掌握展銷會場資料 ◆ 構思展銷會場設計，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 設計創意新思維 • 平面設計技巧 <p>6.2 制定展銷會之整體策略及有關配套</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 選擇合適的展銷會場地 ◆ 分析展銷會的普及程度／社會或行業的認受程度，如：參展產品、參觀人數等 ◆ 掌握展覽會場的設計過程，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 草擬具創意新思維的設計圖則包括平面圖、正視圖、側視圖的顯示 • 與陳列設計師、承建商及主辦機構技術員溝通

	<ul style="list-style-type: none"> • 控制緊迫時間管理及現場佈置 • 監察展覽會場設計進度 ◆ 推介設計理念給管理層及顧客 <ul style="list-style-type: none"> • 確定管理層及顧客的取向及要求 • 草擬設計推介計劃書 • 加強與陳列設計師、管理層及顧客溝通 ◆ 透過展覽會來提高公司及產品形象，令顧客對公司留下鮮明印象 ◆ 推動公司品牌及建立企業形象
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠與管理層、顧客、陳列設計師、承建商及主辦機構進行良好的溝通，有效地制定美容產品展銷會之整體策略及有關配套；及</p> <p>(ii) 能領導相關的工作人員參與美容展銷會工作，並透過展銷會來提高公司及產品形象，達致促銷目的。</p>
8. 備註	