

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	管理貨品推廣活動
編號	105055L4
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責推廣活動的人員。這能力的應用須具備縝密的分析及判斷能力。能夠根據機構的市場推廣計劃、經營目標及投入的資源等因素，有效地管理貨品推廣活動，並協助拓展機構的零售業務。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 貨品推廣活動相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 擁有國際市場營銷知識 • 認識市場營銷理論 • 瞭解機構的市場目標及所投入的推廣宣傳資源 • 瞭解機構所提供的貨品，將要推出新貨品的詳情，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 貨品現時 / 預期的銷售表現 • 貨品的不同銷售途徑 • 貨品所針對的不同顧客群 • 影響貨品銷售表現的基本原因等 • 瞭解收集及匯報有關貨品銷售資訊的程序 • 掌握貨品推廣活動所需的商業技巧及系統管理手法 • 掌握貨品推廣活動所需的人手，以及處理人際關係的技巧 • 瞭解貨品推廣時相關的商業法例及監管守則 <p>2. 管理貨品推廣活動</p> <ul style="list-style-type: none"> • 運用良好的策劃及管理技巧來管理、協調及監控機構貨品的推廣活動，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 計劃宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> • 參考相關資料渠道，以協助規劃宣傳推廣活動 • 構思並評估宣傳推廣活動，以確保活動符合公司要求並適合當地文化 • 按照市場需要規劃宣傳推廣活動 • 與相關人士商討，決定整體宣傳推廣的方針 / 大方向 • 能夠與會計部同事合作，確保推廣活動的時間表與費用皆在資源預算之內 • 為所推廣的產品及 / 服務制定整個推廣計劃 • 安排宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> • 為達成預定目標，找出並安排支援宣傳推廣活動所需的資源 • 找出、決定並分配海外及本地負責宣傳推廣活動人員的職務和責任 • 與海外市場的目標群體建立關係 • 支援參與宣傳推廣活動的海外人員 • 運用業務網絡舉辦宣傳推廣活動 • 檢討宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> • 聽取客戶的反饋意見，以評估宣傳推廣活動的成效，並為日後活動作出建議 • 為制定日後改善宣傳推廣活動的優化計劃，評估計劃流程的成效 • 分析費用及時間表，以計算宣傳推廣活動的成效 • 為日後的發展方向，提出建議及有建設性的意見 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在管理貨品推廣活動時，確保會遵守所有的法例及監管守則
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠根據機構的營商目標及投入的資源等因素，管理貨品推廣活動；及 能夠檢討宣傳推廣活動的成效，並為改善日後宣傳活動作出建議。
備註	