

服裝業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和市場營銷」職能範疇

名稱	制定服裝銷售策略
編號	108190L6
應用範圍	制定指引銷售活動的策略，以實現服裝業務的業務目標。此能力單元適用於相關從業員為服裝業務制定銷售策略。
級別	6
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <p>1.相關領域的知識</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 將銷售策略與服裝業務目標和市場營銷策略聯繫起來 ● 批判地評估服裝銷售策略的各種成功因素 ● 批判地審視服裝業務的各種銷售活動和決策 ● 探索合適的技巧為制定服裝銷售策略，進行數據收集和分析 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定既定的業務目標和市場營銷策略，並訂立服裝銷售目的 ● 調查市場趨勢、現行的業務模式、競爭情況和客戶群特徵 (如:對服裝產品的喜好) ● 制定銷售策略 (如:保留現有客戶或吸引新客戶)，並策劃銷售目標和方法 (如:客戶關係管理) ● 認定推行銷售策略的資源要求 ● 訂立量度準則，用來量度服裝銷售策略有效性 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 展現服裝產品、銷售和關係管理、及策略計劃的知識 ● 確保銷售目標和業務目標相配合，以及銷售策略能夠支持市場營銷計劃
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為有能力達成：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 制定服裝業務的銷售策略，為銷售活動提供指引，以實現業務目標。
備註	