

## 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	預測銷售表現
編號	108191L5
應用範圍	預測服裝業務的產品銷售表現。此能力單元適用於相關從業員通過分析和評估資料，制定產品銷售表現預測，用於服裝業務計劃和決策制定。
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <p>1.相關領域的知識</p> <p>    能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 批判地評估服裝產品銷售表現預測的作用和常見方式</li> <li>● 檢視不同類型的預測方法</li> <li>● 概述產品銷售表現預測所需的資料</li> <li>● 批判地評估各種可以影響預測準確性的因素</li> <li>● 選擇合適的預測方式</li> </ul> <p>2.應用和過程</p> <p>    能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 認定銷售策略和計劃</li> <li>● 確認產品組合及預測期 (如:季度)</li> <li>● 確定預測方法 (如:時間序列分析) 和可用資源 (如:專業知識、統計軟件)</li> <li>● 評估影響預測準確性的因素 (如:氣候、經濟)</li> <li>● 分析所收集的資料，估計指定時期的銷售額或銷貨單位數</li> <li>● 按照要求的格式，編輯產品銷售表現的預測報告</li> <li>● 分析和比較實際和預測銷售表現之間的落差，並記錄原因以供日後參考</li> </ul> <p>3.展示專業性</p> <p>    能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 參考過往預測的準確性，從中學習，並且調整有關預測方法，尤其是有關新興市場的預測</li> </ul>
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"> <li>● 制定產品銷售表現預測，需考慮相關的銷售策略和計劃，從而為服裝業務制定業務計劃和決策。</li> </ul>
備註	