

服裝業 《能力標準說明》 能力單元

「通用能力」職能範疇

| | |
|------|---|
| 名稱 | 分析和解讀客戶調查結果 |
| 編號 | 110384L5 |
| 應用範圍 | 分析和解讀客戶 (業務客戶) 調查結果，探索在服裝市場與客戶進行業務的機會和風險。此能力單元適用於相關從業員通過分析客戶業務表現，確定與客戶深化業務關係的機會和風險。 |
| 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"> ● 認定客戶調查結果對服裝業務發展的影響 ● 評估服裝客戶的一般業務表現指標 (如:減價、超額庫存) ● 使用專門的技巧，從現有資料中，認定未來業務機會和風險 <p>2. 應用和過程</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 整合從不同來源收集的客戶數據和資料 ● 評估客戶資料的可信度 ● 因應與指定客戶開展或深化業務關係而進行分析 ● 應用合適的方法 (如:銷售或財務分析) 來分析客戶數據 ● 解讀和認定業務機會和潛在問題 <p>3. 展示專業性</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全面評估與指定客戶相關的機會和風險 |
| 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"> ● 對客戶調查結果進行詳細分析和解讀，以此為基礎來促進對服裝市場有深刻見解，並且與客戶開展業務。 |
| 備註 | 此能力單元通用於 跟單和物料採購 / 銷售和市場營銷 等職能範疇。 |