

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和採購」職能範疇

名稱	評估產品性能
編號	105265L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職的從業員，工作涉及將產品性能與競爭對手比較、評估產品性能，並採取措施加強產品性能。
級別	4
學分	5 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備產品管理知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 應用產品營銷概念 (即產品、價格、地點及推廣) 評估產品性能 • 採用多種定價工具 (例如：成本加成定價、撇脂定價、限量定價、市場導向定價、滲透定價、歧視價格、溢價定價、邊際貢獻基礎定價、目標定價、邊際成本定價、價值基礎定價等) <p>2.1. 收集產品的交易歷史</p> <ul style="list-style-type: none"> • 從外在渠道收集特定產品的交易及供應數據 • 從內在渠道，包括過去、現在及預測趨勢，收集相關數據，評估產品的實際性能 <p>2.2. 性能分析</p> <ul style="list-style-type: none"> • 通過銷售辨認市場趨勢 • 識別影響銷售因素，包括：價格、地點及推廣活動 • 將內部銷售活動與競爭對手在品牌及產品類別上作比較 • 決定庫存水平、銷售渠道及推廣活動是否需要作出修改 • 研究庫存及價格改變對所預定產品營銷策略的影響 <p>3. 評估產品性能</p> <ul style="list-style-type: none"> • 決定產品性能標準，例如：生產成本、銷售收益、銷售利潤、分銷成本及推廣開支 • 決定目前和理想性能之間的差異 • 準備產品性能資料，並提交報告 • 提出改良產品性能的建議
評核指引	<p>本能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠收集相關資料分析性能 • 能夠決定產品性能的標準，並評估產品性能 • 能夠提出建議加強產品性能
備註	