

## 進出口業 《能力標準說明》 能力單元

### 「共通能力」職能範疇

名稱	評估電子商貿市場對產品的接受程度和作出銷售預測
編號	110989L5
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責調查電子商貿市場對產品接受程度和預測產品銷售的從業員。
級別	5
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備市場和產品銷售預測的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析目前電貿市場規模、現有潛在網上消費者分佈，以評估市場的接受程度</li> <li>● 分析電貿市場分割情況，以制定產品策略</li> <li>● 檢視將產品推出電貿市場的流程，以調整管理策略</li> <li>● 檢視產品成效的分析工具，以制定產品策略</li> </ul> <p>2.1 評估電貿市場對產品的接受程度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析目標客戶對產品的需求，預估客戶對產品的接受程度</li> <li>● 比較現有競爭者相類產品的銷售情況</li> </ul> <p>2.2 預測電貿市場的銷售</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 搜集市場資料，分析產品於電貿市場的佔有率</li> <li>● 根據電貿市場規模來制定預期營銷目標</li> <li>● 評估電貿市場的預期銷售</li> <li>● 制定銷售財務預算</li> <li>● 預算電貿市場推廣費用</li> </ul> <p>2.3 評估銷售成效</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析銷售數據，比較實際銷售與銷售目標之差距</li> <li>● 分析差距之來源，並根據結果調整銷售活動策略</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析市場變化，適時調整銷售活動策略</li> </ul>
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"> <li>● 能夠預估市場對產品的接受程度</li> <li>● 能夠搜集市場資料，預估市場規模及銷售額</li> <li>● 能夠評估銷售成效，分析差距之來源，及調整銷售活動策略</li> </ul>
備註	