

珠寶業

“能力標準為本”教材套

銷售範疇的營業員（一級）

總體使用指引

(2016年8月)

序

本文件包含兩部份。

第一部份提供銷售範疇的營業員（一級）教材套的總體資料，包括背景和對套件的需要、目標、資歷水平、報讀的必要條件、課程結構、教學策略、評核和測試，及資源等。

第二部份介紹單元資料。

使用本教材套之注意事項

本教材套的目標是為所涵蓋的能力單元之學習成果，學習內容，學習活動及評核方法等以示例形式，配備了不同的學與教材料；而當中的各項課程設計細節，可視作一些建議，供不同培訓機構參考。教材套的材料，培訓機構可自由選用，以切合課程需要及發展適合自身深度與廣度的教材。

（詳細的教材套結構見本文件第一部分第四章）

目錄

序

第一部份 – 教材套資料

- 一. 背景及緣起
- 二. 資力架構水平
- 三. 建議報讀條件
- 四. 教材套的結構
- 五. 學與教策略
- 六. 評核

第二部份 – 單元資訊

1. 單元一：識別珠寶首飾產品/配件
2. 單元二：瞭解珠寶首飾市場基本知識
3. 單元三：推銷一般金銀首飾產品

附錄一

單元評核方案

附錄二

能力單元內容

附錄三

資歷級別通用指標資歷架構第一級

第一部份 – 教材套資料

一. 背景及緣起

多年來，香港珠寶行業經歷高速的發展，有著輝煌的成就，對香港經濟作出了重要的貢獻；但近年也受著各種因素的沖擊和考驗，需要努力求變及與時並進。預計富裕消費者和遊客數目將穩步增長，對珠寶的需求應持續殷切，因此高檔奢侈品市場料可維持興旺。至於價格較為相宜而又設計精美、質素上乘及手工出色的珠寶，隨著消費者的購買力進一步提高，市場需求將越來越大，業內人力供應亦需適時配套。其中，對前線銷售人員的人手及質素提升，將需求甚殷。有見及此，本教材套以珠寶業資歷架構能力標準說明內，適用於銷售範疇的初級營業員的主要能力單元，發展出適合業界使用的珠寶業“能力標準為本”的銷售範疇的營業員（一級）教材套；期望對有關的人才培養，發揮應有和及時的幫助。

銷售範疇的營業員（一級）教材套

二. 資歷架構水平

2.1 級別

銷售範疇的營業員（一級）課程屬資歷架構（QF）第一級。

2.2 實現和保持水平

要達到資歷架構第一級，所有單元都應包含具體的預期學習成效說明、學與教策略，以及參照資歷架構的資歷級別通用指標（附件三），根據相應的資歷水平所指示，設計及進行評核。

三. 建議報讀條件及導師資歷

3.1 基本報讀資格

- (a) 學歷要求為香港中學三年級程度或以上；及
- (b) 申請人須具備一般語文能力，包括中、英文閱讀、書寫及聽講能力。

3.2 導師資歷

- (a) 相關大專學歷及最少 5 年相關工作經驗

四. 教材套結構

本培訓教材的結構簡介列於下表中，而單元的詳細資訊載於本文件的第二部分。

列表 4.1：教材套結構

能力單元代碼	單元標題	資歷架構水平	建議學習時數（估算時數）				總學習時數	資歷學分*
			課堂面授	實操/實習	評核	溫習/自修		
JLZZSA103A	識別珠寶首飾產品/配件	1	9	1	2	18	30	3
JLZZSA105A	瞭解珠寶首飾市場基本知識	1	8	2	2	18	30	3
JLZZSA107A	推銷一般金銀首飾產品	1	18	2	2	38	60	6
總數			35	5	6	74	120	12

注意事項

*一個單元的學分與一般學生為了達到單元指定的學習成果而學習的時間成正比。一個學分相當於針對該單元學習 10 個小時。在這個教材套中，一個學分的平均包含 3.33 個上課小時，即上課 1 小時產生 0.3 學分。

本教材套配備了不同的學與教材料，企業及培訓機構可自由選用，以切合課程需要。各材料也力求提供設計示例，企業及培訓機構可作參考，發展適合自身深度與廣度的教材。在設計課程時，可按學員特性、企業及機構需要等，作出彈性調動，例如可把每個「能力單元」獨立發展成一項培訓課程，或把三個「能力單元」組合成一項培訓課程等。

教材套中每一單元包含之材料如下：

1. 學生套件

- 筆記
- 投影片
- 短片
- 動畫
- 實操練習（角色扮演）
- 小練習
- 堂上功課
- 終期考核
- 自學文件

2. 導師套件

- 學生套件
- 導師手冊
- 實操練習（角色扮演）參考答案
- 小練習參考答案
- 堂上功課參考答案
- 終期考核參考答案

如企業或培訓機構參照此教材套開發『能力為本』課程，課程的各個細項須符合資歷架構的相關指引和質素保證程序，如課程頒授的資歷名銜、結業水平、學分計算方法和評審要求等。欲了解詳情，請瀏覽資歷架構網站 www.hkqf.gov.hk 或香港學術及職業資歷評審局 www.hkcaavq.edu.hk。

五. 學與教策略

5.1 簡介

本教材套中的單元以中文教授，所有的教材和評核亦以中文撰寫。為了方便學生學習，將採用多種教學方法，包括講課、課堂練習、練習，及小組討論。

5.2 學與教方法

5.2.1 本教材套將運用多種教學及學習方法，在學生學習期間，以不同的風格傳授知識和技能；透過講課、練習和小組討論，教授概念、技能和應用，培養學生履行責任和面對現實生活上的挑戰。以下是主要的教學方法簡要說明。

5.2.2 講課一般在課室內進行，教授大部分基本原理和概念。講堂是動態的，以例子說明單元中的概念和技術，加強互動。課上將會配備大量珠寶產品的圖片和視頻，向學生清楚呈現相關知識。本教材套的重點在於為學生提供學習環境，加強現實生活上的工作技能，同時亦非常鼓勵學生們利用自己的工作經驗(如果適用)，以理解和運用知識和技能。

5.2.3 安排實踐練習，以加強在講課上介紹和討論的概念。鼓勵學生完成各種練習和任務。部份單元將會加入角色扮演的元素，以便讓學生能夠更恰當地應用技能(例如：“推銷一般金銀首飾產品”單元)。

5.2.4 安排小組討論，以促進學生的學習。在教室中可以進行不同類型的討論，包括在討論中學生必須就特定的主題發表和/或分享意見，並將他們所學到的理論和技能應用到其中。鼓勵在同業之間，及學生和導師間的討論中，提供舒暢和互動的學習環境，培養學生的思考，以表達自己的意見和評價他人的想法。

5.2.5 教材套提供了三種教學材料，包括文字、相片及示範短片。企業及培訓機構可融合三者使用，達到“三管齊下”的效果。例如在教授“識別珠寶首飾產品/配件”單元時，可先用投影片的文字說明整體概念，繼而使用投影片中的相片及示範短片形象化說明一些情景，及引起討論。有關細節安排的建議，可參看“導師手冊”。

六. 評核

評核旨在促進學習和教學。評核能有助評估學生的表現，確定學生的學習進度，並反饋學生和導師以便改進。本教材套進行各種形式的評核，如小測驗、作業和期末考試，以全面評估學生的能力和他們在單元上的學習成果。

銷售範疇的營業員（一級）教材套

第二部份 – 單元資訊

1. 單元一：識別珠寶首飾產品/配件
2. 單元二：瞭解珠寶首飾市場基本知識
3. 單元三：推銷一般金銀首飾產品

附錄一

單元評核方案

附錄二

能力單元內容

附錄三

資歷級別通用指標資歷架構第一級

單元大綱

單元題目	單元一：識別珠寶首飾產品/配件	
能力單元代碼	JLZZSA103A	
學分	3	
資歷架構水平	1	
上課時數	10 (單元總評核將安排另 加 1.5 小時)	講課: 9
		實踐課: 1
先修單元	無	
同修單元	無	

註：詳細教學計劃，請參看“導師手冊”

預期學習成果：

完成單元後，學生應能：

1. 能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性
2. 在督導下，學生能適當地應用珠寶首飾產品/配件知識於相關的工作中
3. 懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範

學習內容及預算上課時間：

學習內容	預算上課時間
<p>1. 識別珠寶首飾產品及簡單介紹</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 各類金飾 ● 鑽飾 ● 紅寶石 ● 藍寶石 ● 綠寶石 ● 半寶石(什晶石類) ● 玉器 ● 珍珠類 <p>識別珠寶首飾產品的種類、功能及結構特性</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 戒指、胸針、吊墜、鏈牌、耳環、手鐲 / 鏈、龍鳳鈎、手鏈/頸鏈的掣扣、頸鏈 / 圈、脬環 / 脬環 ● 袖口扣、錢夾、皮帶扣、鎖匙扣、夾夾/針 	<p>2.5 小時</p>
<p>2. 辨別一般基本珠寶首飾配件</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 戒指趾(Ring shank)、鑲口(Collet)、底線(Gallery)、針鑿/仔針鑿(Pinstem)、瓜子耳 (Pendant bail)、生圈 (Bolt ring)、S 字掣(S Split ring)、M 字掣(M Split ring) 耳迫(Ear nut)、耳夾(Ear clip)、耳鈞(Ear hook)、三筒鉸(Three-knuckle hinge)、線鉸(Wire loop)、筒掣 (Hook and slot catch)、車輪掣(Revolver catch)、八字掣(Side-hook catch)、鴨脬掣(Box snap) 	<p>2.5 小時</p>
<p>3. 辨別戒指趾的種類</p> <ol style="list-style-type: none"> i. 板方 ii. 卜竹 iii. 蛇肚 iv. 扭趾 v. 劍脊 <p>辨別鑲口的種類</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 二/三/四/六爪 ● 圓爪 	<p>2.5 小時</p>

銷售範疇的營業員（一級）教材套

<ul style="list-style-type: none"> • 方爪 • 虎爪 • 單爪 • 三角爪 • 指夾爪 • 八字爪 • 公共爪 • 包邊 	
<p>4. 懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，包括配戴方法，並能在督導下，作簡單的說明及示範</p> <ul style="list-style-type: none"> • 各種手鏈/頸鏈的掣扣和鉸扣方法 • 位置 • 舒適度 • 外觀美感 	2.5 小時

學習內容和預期學習成果 – 對照表

	學習內容	預期學習成果		
		1	2	3
1	識別珠寶首飾產品及簡單介紹	✓	✓	
2	識別珠寶首飾產品的種類、功能及結構特性	✓	✓	
3	辨別一般基本珠寶首飾配件	✓	✓	
4	辨別戒指趾的種類	✓	✓	
5	懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，包括配戴方法，並能在督導下，作簡單的說明及示範	✓	✓	✓

學與教策略：

本單元是通過講課和實踐的混合教學。講課能有效地為大群學生提供資訊和材料，並透過具體的例子和演示向學生介紹概念，當中包括生動的圖像和珠寶首飾產品的視頻。小測驗和練習將貫穿整個單元，以促進學生在課堂上的學習。本教材套亦鼓勵學生自主學習和持續學習，確保他們與時並進，了解珠寶產品領域的最新趨勢。

銷售範疇的營業員（一級）教材套

評核方案：

持續性評估 一份作業 一實際考核	20% 20%
單元總評核 一個期終考試	60%
合計	100%

參考書：

1. 黃金首飾加工與鑑賞 黃奇松 編著
萬里機構 萬里書店 (2005年5月第一次印刷)
2. 翡翠玉石鑒賞 (玉器珠寶學 9) 珠寶研究社 張雋 著
經史子集出版社印行 (1999年5月第一版第一刷)
3. 首飾工藝入門 葉永健 楊靜文 編著
香港得利書局出版 (1992年5月版)

單元大綱

單元題目	單元二：瞭解珠寶首飾市場基本知識	
能力單元代碼	JLZZSA105A	
學分	3	
資歷架構水平	1	
上課時數	10 (單元總評核將安排另 加 1.5 小時)	講課: 8
		實踐課: 2
先修單元	無	
同修單元	無	

註：詳細教學計劃，請參看“導師手冊”

預期學習成果：

完成單元後，學生應能：

1. 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況
2. 在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中

學習內容及預算上課時間：

學習內容	預算上課時間
1a) 認識香港珠寶業包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 在製造業的地位 ● 珠寶首飾製造廠的數目等 ● 產品類別 ● 人力資源分佈 	2.5 小時
1b) 認識香港珠寶主要出口市場，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 主要出口市場國家 ● 各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求 ● 各個出口市場的購買能力 	2.5 小時
1c) 認識香港珠寶本銷市場，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 本港主要珠寶店舖的數目等 ● 本港玉器市場的數目 ● 本港人造珠寶首飾店舖的數目等 ● 每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字 ● 主要及有潛力的消費者 	2.5 小時
2) 瞭解珠寶首飾市場的運作 <ul style="list-style-type: none"> ● 能瞭解珠寶首飾市場的運作，進行珠寶業有關銷售及推廣工作 	2.5 小時

學習內容和預期學習成果 – 對照表

	學習內容	預期學習成果	
		1	2
1a	認識香港珠寶業	✓	✓
1b	認識香港珠寶主要出口市場	✓	✓
1c	認識香港珠寶本銷市場	✓	✓
2	瞭解珠寶首飾市場的運作	✓	✓

學與教策略：

本單元是通過講課和實踐的混合教學。講課能有效地為大群學生提供資訊和材料，並透過具體的例子和演示向學生介紹概念，當中包括生動的圖像和珠寶首飾產品的視頻。小測驗和練習將貫穿整個單元，以促進學生在課堂上的學習。本教材套亦鼓勵學生自主學習和持續學習，確保他們與時並進，了解珠寶產品領域的最新趨勢。

評核方案：

持續性評估 一份作業 一實操考核	20% 20%
單元總評核 一個期終考試	60%
合計	100%

參考書：

1. 珠寶營銷策略 王根元 編著者
中國地質大學出版社
2. 圖解暢銷學 梅澤伸嘉 編著者
易博士出版社
3. 珠寶市場估價 丘志力 編著者
廣東人民出版社

參考網址：

http://rpl.vtc.edu.hk/1_3c.aspx?code=JLZZAA （過往資歷認可）

<http://www.cqvip.com/qk/95499x/200103/5265883.html> （整體產品概念的新視角）

單元大綱

單元題目	單元三：推銷一般金銀首飾產品	
能力單元代碼	JLZZSA107A	
學分	6	
資歷架構水平	1	
上課時數	20 (單元總評核將安排 另加 1.5 小時)	講課: 18
		實踐課: 2
先備單元	無	
同修單元	無	

註：詳細教學計劃，請參看“導師手冊”

預期學習成果：

完成單元後，學生應能：

1. 能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援
2. 能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售的工作中
3. 能夠向顧客簡單介紹珠寶首飾產品

學習內容及預算上課時間：

學習內容	預算上課時間
1. 瞭解珠寶首飾產品 <ul style="list-style-type: none"> • 各類貴金屬 • 各類足金/西金飾 	2.5 小時
2. 瞭解珠寶首飾產品 <ul style="list-style-type: none"> • 各類銀貨產品 • 人造珠寶首飾產品知識 	2.5 小時
3. 瞭解珠寶首飾產品 <ul style="list-style-type: none"> • 品牌歷史 • 品質/成色 	2.5 小時

銷售範疇的營業員（一級）教材套

<p>4. 瞭解珠寶首飾產品</p> <ul style="list-style-type: none"> • 設計/款式賣點 • 功能/潮流 • 價格 	2.5 小時
<p>5. 服務支援方面</p> <ul style="list-style-type: none"> • 保養 • 保證 • 回收 	2.5 小時
<p>6. 其他配套</p> <ul style="list-style-type: none"> • 付款方式 • 送貨 • 其他產品推廣 	2.5 小時
<p>7. 運用推廣及推銷技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> • 引起顧客注意 • 讓顧客產生興趣 • 刺激顧客購買意慾 • 引導顧客購買 	2.5 小時
<p>8. 運用珠寶首飾產品知識，向顧客簡單介紹珠寶首飾產品及其他支援服務</p>	2.5 小時

學習內容和預期學習成果 – 對照表

	學習內容	預期學習成果		
		1	2	3
1	瞭解各類貴金屬 各類足金/西金飾	✓		
2	瞭解各類銀貨產品及人造珠寶首飾產品知識	✓		
3	瞭解品牌歷史及珠寶首飾品質/成色	✓		
4	瞭解珠寶首飾產品設計/款式 賣點 功能/潮流 價格	✓		

銷售範疇的營業員（一級）教材套

5	服務支援方面	✓	✓	
6	其他配套	✓	✓	
7	運用推廣及推銷技巧	✓	✓	✓
8	運用珠寶首飾產品知識，向顧客簡單介紹珠寶首飾產品及其他支援服務	✓	✓	✓

學與教策略：

本單元是通過講課和實踐的混合教授。講課能有效地為大群學生提供信息和材料，並透過具體的例子和演示向學生介紹概念，當中包括生動的圖像和珠寶首飾產品的視頻。小測驗和練習將貫穿整個單元，以促進學生在課堂上的學習。本培訓套亦鼓勵學生自主學習和持續學習，確保他們與時並進，了解珠寶產品領域的最新趨勢。

評核方案：

持續性評估 一份作業 一實操考核	20% 20%
單元總評核 一個期終試	60%
合計	100%

參考書：

1. 翡翠玉石鑒賞 (玉器珠寶學 9) 珠寶研究社 張雋 著
經史子集出版社印行 (1999 年 5 月第一版第一刷)
2. 黃金首飾加工與鑑賞 黃奇松 編著
萬里機構 . 萬里書店 (2005 年 5 月第一次印刷)
3. 鑽石賞鑑大全 林小玲 著
博益出版集團有限公司 (1994 年 10 月初版)
4. 寶石的神奇療效 海嘉 . 寶汀娜 (Helga Pottinger)
水晶宮國際有限公司 (1997 年 5 月初版)
5. 水晶驚奇妙用 胡不歸 著
國際村文庫書店有限公司 (1999 年 11 月/初版)

單元評核方案

1	單元細節		
a	能力單元代碼/題目	單元一：JLZZSA103A / 識別珠寶首飾產品/配件	
b	單元的資歷架構水平	1	
c	上課時數(總數)	10	
d	上課時數包含：	講課	實踐課
		9 小時	1 小時
2	預期學習成果	對應 預期學習成果 的單元評核	
		作業	期終考試
a	能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性	✓	✓
b	在督導下，學生能適當地應用於相關的工作中	✓	✓
c	懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範	✓	✓
3	持續評估	持續評估總分佔全單元分數的 40%	
a	持續評估的組成	作業及实操	
b	評估數目	2	
c	持續評估組成佔全單元分數的%	40%	
4	單元總評核	單元總評核總分佔全單元總分的 60%	
a	考試時間	1.5 小時	
b	分數的大概分佈	選擇題，短答題及對錯題	
c	選答題目	無	
5	其他特殊評核要求	無	

單元評核方案

1	單元細節		
a	能力單元代碼/題目	單元二：瞭解珠寶首飾市場基本知識	
b	單元的資歷架構水平	JLZZSA105A	
c	上課時數(總數)	10	
d	上課時數包含：	講課	實踐課
		8 小時	2 小時
2	預期學習成果	對應 預期學習成果 的單元評核	
		作業	期終考試
a	能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況	✓	✓
b	在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中	✓	✓
3	持續評估	持續評估總分佔全單元分數的 40%	
a	持續評估的組成	作業及實操	
b	評估數目	2	
c	持續評估組成佔全單元分數的%	作業及實操	
4	單元總評核	單元總評核總分佔全單元總分的 60%	
a	考試時間	1.5 小時	
b	分數的大概分佈	選擇題，短答題及對錯題	
c	選答題目	無	
5	其他特殊評核要求	無	

單元評核方案

1	單元細節		
a	能力單元/ 題目	單元三：JLZZSA107A / 銷一般金銀首飾產品	
b	單元的資歷架構水平	1	
c	上課時數(總數)	20	
d	上課時數包含：	講課 18 小時	實踐課 2 小時
2	預期學習成果	對應學習成果的單元評核	
		作業	期終考試
a	能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援	✓	✓
b	能夠向顧客簡單介紹珠寶首飾產品	✓	✓
c	能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中	✓	✓
3	持續評估	持續評估總分佔全單元分數的 40%	
a	持續評估的組成	作業及實操	
b	評估數目	2	
c	持續評估組成佔全單元分數的%	40%	
4	單元總評核	單元總評核總分佔全單元總分的 60%	
a	考試時間	1.5 小時	
b	分數的大概分佈	選擇題，短答題及對錯題	
c	選答題目	無	
5	其他特殊評核要求	無	

能力單元內容

珠寶業能力標準說明

能力單元

名稱	識別珠寶首飾產品/配件
編號	JLZZSA103A
應用範圍	於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，清楚識別各類貴重/人造珠寶首飾產品/配件的功能及結構特性，並能在督導下，應用於與珠寶銷售、推廣、營運、設計、生產、產品/科技研發、品管及採購相關的工作中。
級別	1
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 識別珠寶首飾產品及配件的種類、功能及結構特性</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品，例如： <ul style="list-style-type: none"> ● 戒指 ● 胸針 ● 吊墜 ● 鏈牌 ● 耳環 ● 手鐲/鏈 ● 龍鳳鈿 ● 頸鏈/圈 ● 袖口扣 ● 錢夾 ● 皮帶扣 ● 鎖匙扣 ● 呔夾/針 ● 刷環/臍環 ● 手鏈/頸鏈的掣扣 ● 辨別一般基本珠寶首飾配件，例如： <ul style="list-style-type: none"> ● 戒指趾 (Ring shank) ● 鑲口 (Collet) ● 底線 (Gallery) ● 針簪/仔針簪 (Pinstem) ● 瓜子耳 (Pendant bail) ● 生圈 (Bolt ring) <ul style="list-style-type: none"> ● S字掣 (S Split ring) ● M字掣 (M Split ring) ● 耳迫 (Ear nut) ● 耳夾 (Ear clip) ● 耳鈞 (Ear hook) ● 三筒鉸 (Three-knuckle hinge) ● 線鉸 (Wire loop) ● 筒掣 (Hook and slot catch) ● 車輪掣 (Revolver catch) ● 八字掣 (Side-hook catch) ● 鴨脷掣 (Box snap) ● 辨別戒指趾的種類，例如： <ul style="list-style-type: none"> ● 板方 ● 卜竹 ● 蛇肚 ● 扭趾 ● 劍脊 ● 辨別鑲口的種類，例如： <ul style="list-style-type: none"> ● 二/三/四/六爪 ● 圓爪 ● 方爪 ● 虎爪 ● 單爪 ● 三角爪 ● 指夾爪 ● 八字爪

	<ul style="list-style-type: none"> • 公共爪 • 包邊 • 明白珠寶首飾/配件的功能及結構特性，並在督導下，應用於生產、設計及採購等工作中 <p>2. 正確配戴珠寶首飾產品</p> <ul style="list-style-type: none"> • 懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，包括配戴方法，並能在督導下，作簡單的說明及示範，如： <ul style="list-style-type: none"> • 各種手鏈/頸鏈的掣扣和鉸扣方法 • 位置 • 舒適度 • 外觀美感
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性，並能在督導下，適當地應用於相關的工作中 • 懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範。
備註	此能力單元適用於一般珠寶業從業員。

珠寶業能力標準說明 能力單元

名稱	瞭解珠寶首飾市場基本知識
編號	JLZZSA105A
應用範圍	於珠寶首飾零售店舖、設計工作室、珠寶工場，能夠明白珠寶首飾市場的概況，從而取得資料；並在督導下，能適當地應用於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作。
級別	1
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 認識珠寶首飾市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認識香港珠寶業，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 在製造業的地、角色產品出口值 ● 珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈 ● 產品類別（金屬首飾、鑲石首飾、玉器首飾） ● 人力資源分佈、需求及訓練 ● 認識香港珠寶主要出口市場，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 主要出口市場國家 ● 各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求 ● 各個出口市場的購買能力、發展潛力 ● 外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 ● 認識香港珠寶本銷市場，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 本港主要珠寶店舖的數、地區分佈、銷售產品 ● 本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品 ● 本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品 ● 每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字 ● 主要及有潛力的消費者(外國遊客、內地自由行遊客) <p>2. 瞭解珠寶首飾市場的運作</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能瞭解珠寶首飾市場的運作，進行珠寶業有關銷售及推廣工作
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。
備註	此能力單元適用於一般珠寶業從業員。

珠寶業能力標準說明 能力單元

名稱	推銷一般金銀首飾產品
編號	JLZZSA107A
應用範圍	於珠寶首飾零售店舖，能清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾產品知識。在督導下，運用一般金銀首飾產品推廣及銷售技巧，以達到銷售的目的。
級別	1
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解珠寶首飾產品知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解珠寶首飾產品及服務支援，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 金銀首飾產品 <ul style="list-style-type: none"> • 各類足金/西金飾 • 各類銀貨產品 • 各類貴金屬 • 品牌歷史 • 設計/款式賣點 • 品質/成色 • 功能/潮流 • 價格 • 服務支援方面 <ul style="list-style-type: none"> • 保養 • 保證 • 回收 • 其他配套 <ul style="list-style-type: none"> • 付款方式 • 送貨 • 其他產品推廣 <p>2. 推廣及銷售金銀首飾產品</p> <ul style="list-style-type: none"> • 運用推廣及推銷技巧 <ul style="list-style-type: none"> • 引起顧客注意 • 讓顧客產生興趣 • 刺激顧客購買意慾 • 引導顧客購買 • 運用珠寶首飾產品知識，向顧客簡單介紹珠寶首飾產品及其他支援服務
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援 • 能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中。
備註	此能力單元適用於一般珠寶業從業員。

資歷級別通用指標資歷架構第一級

級別	資歷級別通用指標			
	知識及智力技能	過程	應用能力、自主性及問責性	溝通能力、運用資訊科技及運算能力
1	<ul style="list-style-type: none"> - 能夠牢記所學，並能藉著其他人的構思顯示出對少數範疇的初步理解 - 能夠運用基本技能 - 能夠接收及傳遞資料 - 在督導或推動之下，能夠運用基本工具及材料 - 能夠將學習得來的回應應用於解決問題上 - 在熟悉的私人及/或日常環境下工作 - 在推動之下，須顧及部分可確定的工作後果 	<ul style="list-style-type: none"> - 主要在嚴謹界定及高度有規律的情況之下工作 - 執行重複及可預計的工序 - 執行清楚界定的工作 - 履行有相當局限的職責範圍 	<ul style="list-style-type: none"> - 在清楚指導下，能夠執行常規性及性質重複的工作 - 在嚴謹監督下執行受指導的工作 - 完全需要依賴外界人士監督其工作成果及質素 	<ul style="list-style-type: none"> - 需要在協助下運用極簡單的技能，例如： - 就簡單直接的主題，參與部分討論 - 能夠閱讀主題簡單的文件，並能指出重點及意思所在 - 在熟悉/慣常的情況下，能夠就有限的少數範疇進行簡單的書面及口頭溝通，並能對這些交流作出回應 - 執行有限範疇的簡單工作，從而處理數據及取得資料 - 能夠運用範圍有限的、十分簡單而熟悉的數字性及圖像性數據 - 利用整數及簡單小數來進行運算，並能達到一定水平的準確性

能力單元：識別珠寶首飾產品/配件

(JLZZSA103A, 3 學分)

銷售範疇的營業員

資歷架構級別：1

(學生用)

科目: 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元: JLZZSA103A, 3 學分

工種: 銷售範疇的營業員

資歷架構級別: 1



第一節

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

自然界現存的礦物多達二千種以上，但被寶石學家列為寶石礦物（**Gemstones**）的僅是其中百多種，一般較為人熟悉和普遍用於珠寶首飾產品上約有三十多種。

經雕琢切割後而能夠成為寶石的礦物，必須具備以下幾種特質：

（1）色澤美觀 （2）堅硬與耐久 （3）稀有 （4）容易攜帶
但珍珠的硬度頗弱，而且也不是很罕有，它是有機物質，並非屬於礦物，但一般也被列入寶石類。

鑒於寶石類種類繁多，於介紹及辨別各類金飾、鑽飾產品時本課程會採用一般常見的寶石類－鑽石、紅寶石、藍寶石、綠寶石和半寶石類－紫晶石、藍晶石、黃晶石、珍珠、青金石、安力士石等等。

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



日方形鑽石



圓形鑽石

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯圓形紅寶石



圓形鑽石襯蛋形紅寶石

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形藍寶石



圓形鑽石襯公主方形藍寶石

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形呂宋玉



圓形鑽石襯方形呂宋玉

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽蛋襯蛋形紫晶石



圓形鑽石襯方形紫晶石

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯圓形藍晶石



圓形鑽石襯蛋形藍晶石

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形黃晶石



圓形鑽石襯蛋形黃晶石

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯養殖珍珠



圓形鑽石襯南洋珍珠



圓形鑽石襯大溪地黑珍珠

備註:一般常見的珍珠可分為天然珍珠、養殖珍珠及淡水養珠

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



梯方形鑽石襯蛋形玉



傳統混身玉馬鞍戒

戒指

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石配梯方形鑽石



圓形鑽石、梯方形鑽石襯南洋珍珠

胸針

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石



圓形鑽石

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形紅寶石



圓形鑽石襯公主方形紅寶石

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形藍寶石



圓形鑽石襯蛋形藍寶石

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形呂宋玉



圓形鑽石襯蛋形呂宋玉

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形紫晶石

圓形鑽石襯正方形紫晶石

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯梨形藍晶石



圓形鑽石襯蛋形藍晶石

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯蛋形黃晶石



圓形鑽石襯正方形黃晶石

吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

所謂的鏈牌就是項鍊和吊墜連為一體的設計，有單顆主鑽或多顆小鑽石周圍點綴其他形狀小鑽或者其他有色寶石如下圖-藍寶或紅寶配以鑽石。這種鏈牌的設計就是不能分拆，所以永遠只能做為一套首飾運用。



圓形鑽石、梯方形鑽石襯梨形藍寶石

圓形鑽石、梯方形鑽石襯梨形紅寶石

鏈牌

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石

耳環



圓形鑽石

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯圓形紅寶石



圓形鑽石襯蛋形藍寶石



圓形鑽石襯圓形呂宋玉

耳環

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯圓形紫晶石



圓形鑽石襯蛋形藍晶石



圓形鑽石襯圓形黃晶石

耳環

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石手鐲



圓形鑽石手鏈

手鐲/鏈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯公主方紅寶石手鐲



圓形鑽石襯公主方形紅寶石手鏈

手鐲/鏈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯公主方形藍寶石手鐲



圓形鑽石襯蛋形藍寶石手鏈

手鐲/鏈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯公主方呂宋玉手鐲



圓形鑽石襯蛋形呂宋玉手鏈

手鐲/鏈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



蛋形紫晶石手鏈



圓形鑽石襯蛋形黃晶石手鏈



圓形鑽石襯小八角長方形藍晶石手鐲

手鐲/鏈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



混身玉手鐲



黑珠手鏈



圓形鑽石襯不定形玉石手鏈

手鐲/鏈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



足金批花龍鳳鐲

龍鳳卮

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

頸鏈是一條簡單的項鏈配以單一款式的吊墜為主，吊墜在設計上有很多花哨或靈動或優雅的造型。這種吊墜往往與項鏈搭配成為一套首飾，只要你擁有一條簡單的項鏈就可作出不同的造型。吊墜的選擇可以是多樣性的，配以不同種類的寶石、半寶石及等等來搭配不同的衣服，場合。

而頸圈佩戴後是比較緊貼頸項上。

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石吊墜



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石襯
旦形紅寶石吊墜



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石襯
旦形藍寶石吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石襯
旦形呂宋玉吊墜



14K黃金頸鍊配以圓形鑽石襯
正方形紫晶石吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石襯梨形藍晶石吊墜



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石襯旦形黃晶石吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



14K白色黃金頸鍊配以圓形鑽石襯
旦形玉吊墜



14K黃金頸鍊配以圓形鑽石襯
養殖珍珠吊墜

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



頸鏈／圈

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

袖口扣是男士們用來裝飾其襯衫兩翼的鈕釦孔，簡單佩戴方法可在其袖扣在背面中間部分有轉軸結構，可以穿過扣孔，翻轉使固定的支桿與扣孔開向垂直，使之得以固定。

袖扣可見的部分常有字母或是某種裝飾、裝置的設計。設計的方式有許多的類型，可以有新潮的設計、傳統的設計、實用的設計(像是鑲嵌上時鐘、指南針)。請參照下圖—是一對鑽石配以青金的袖口扣。

袖口扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



圓形鑽石襯青金袖口鈕



袖口鈕

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

閃耀的鑽石錢夾擁有者，以顯示其個人身份及尊貴，實在令人愛不釋手。



圓形鑽石錢夾

錢夾

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

圖中是一個18K金的皮帶扣，圖案中可見到龍與鳳。這類皮帶扣比較傳統及古典味濃。隨著時代轉變，市場上有不同種類的皮帶扣配以閃耀奪目的鑽石。



18K黃金皮帶扣

皮帶扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



皮帶扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

鑲了鑽石的鎖匙扣更顯得閃閃生輝。

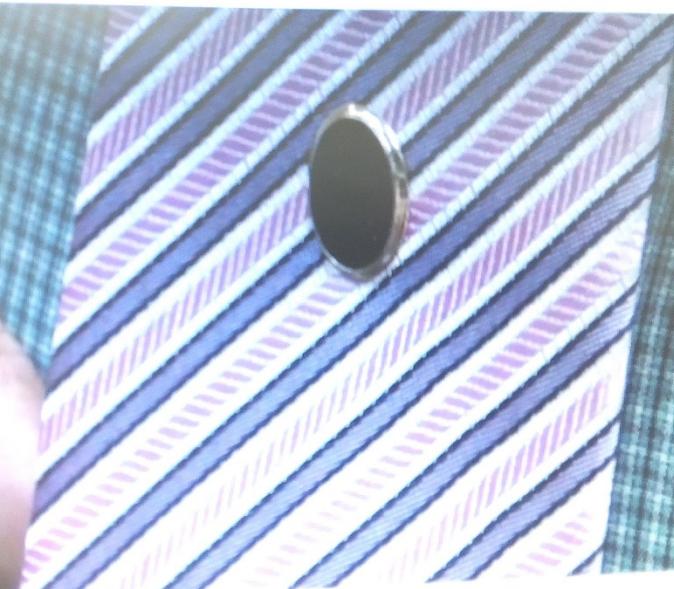


圓形鑽石、公主方形鑽石鎖匙扣
鎖匙扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

男士們除了袖口扣、皮帶扣，還有吐夾及吐針來襯托其襯衫和領吐。



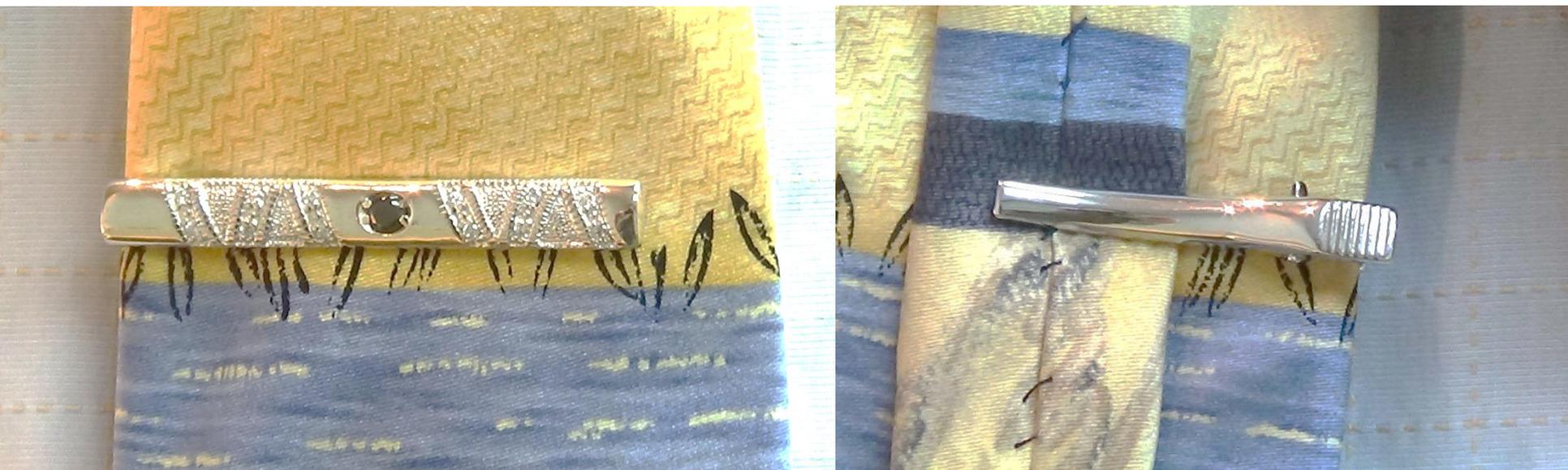
14K 黃金配旦形安力士吐針

吐夾／針

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

男士們除了袖口扣、皮帶扣，還有呔夾及呔針來襯托其襯衫和領呔。

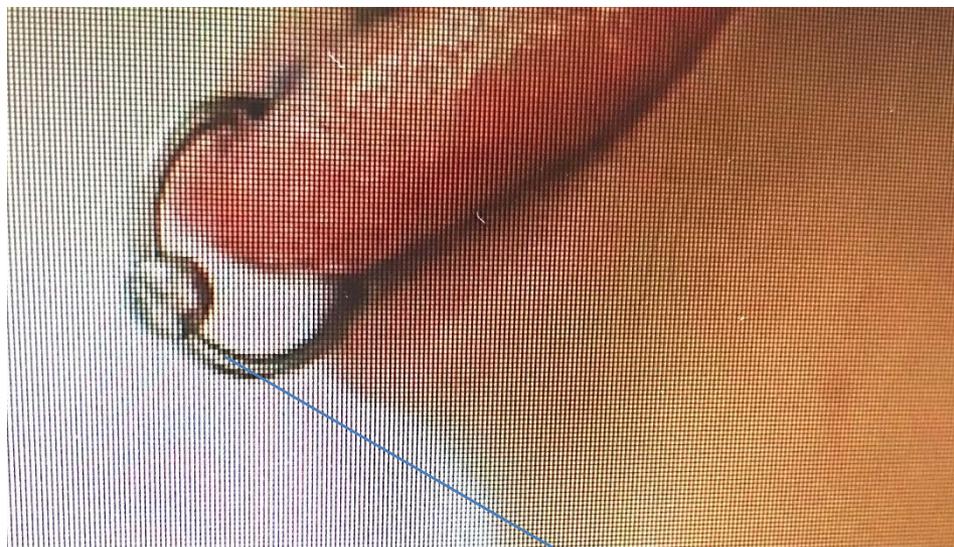


圓形鑽石襯藍寶石呔夾

呔夾／針

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



喇環 / 臍環

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

手鏈／頸鏈的掣扣大多數採用盒扣、龍蝦扣；而珍珠手鍊、頸鏈採用波扣或桶扣（通常三條珠串或以上扭在一起）。

一般女仕們所佩戴幼身的意大利頸鏈，大多數都會採用生圈扣。

還有，S形扣和M形扣多應用在足金和純銀的頸鏈。

手鏈／頸鏈的掣扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

手鏈／頸鏈的掣扣大多數採用盒扣，盒扣的大小要視乎手鏈／頸鏈鏈尾的形狀及大小作出設計。有時候盒扣上亦會鑲上一些細鑽石或寶石類等等。

龍蝦扣亦是如此。一般意大利金鏈都會採用生圈扣。



手鏈／頸鏈的掣扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

手鏈／頸鏈的掣扣大多數採用盒扣，**盒扣**的大小要視乎手鏈／頸鏈鏈尾的形狀及大小作出設計。有時候盒扣上亦會鑲上一些細鑽石或寶石類等等。**龍蝦扣**亦是如此。



手鏈／頸鏈的掣扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

手鏈／頸鏈的掣扣大多數採用盒扣，**盒扣**的大小要視乎手鏈／頸鏈鏈尾的形狀及大小作出設計。有時候盒扣上亦會鑲上一些細鑽石或寶石類等等。**龍蝦扣**亦是如此。

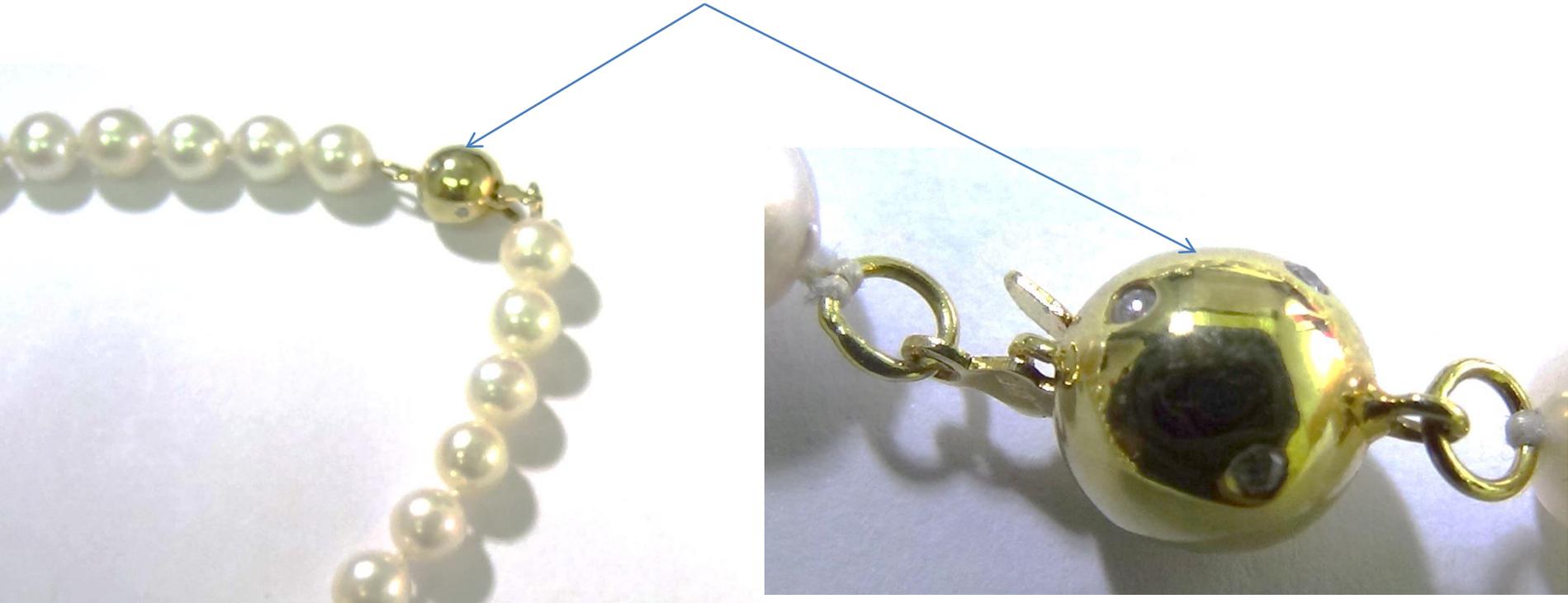


手鏈／頸鏈的掣扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

珍珠手鍊、玉珠頸鏈通常採用**波扣**或**桶扣**（通常三條珠串或以上扭在一起）。



手鍊／頸鏈的掣扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

珍珠手鍊、玉珠頸鏈通常採用**波扣**或**桶扣**（通常三條珠串或以上扭在一起）。



手鏈／頸鏈的掣扣

辨別各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

還有，S形扣和M形扣多應用在足金和純銀的頸鏈。



手鏈／頸鏈的掣扣

第一節完

第二節

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



戒指批

戒指批

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

把寶石鑲在飾物上，需要利用一些配件將它抓緊和承托，使它不致容易脫落。
這些配件稱為“鑲口”



鑲口 (Collet)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

底線通常會在雞尾介指出現，主要是用來把戒指肚及各寶石底部連接及鞏固一起，以免戒指容易變形當受到外來的撞擊。

底線（ Gallery ）

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



底線 (Gallery)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

瓜子耳是胸垂式吊墜的配件，它的作用是用來供頸鏈子或繩子穿掛，造成吊墜懸掛的效果

瓜子耳 (Pendant bail)

辨別一般基本珠寶首飾配件



瓜子耳 (Pendant bail)

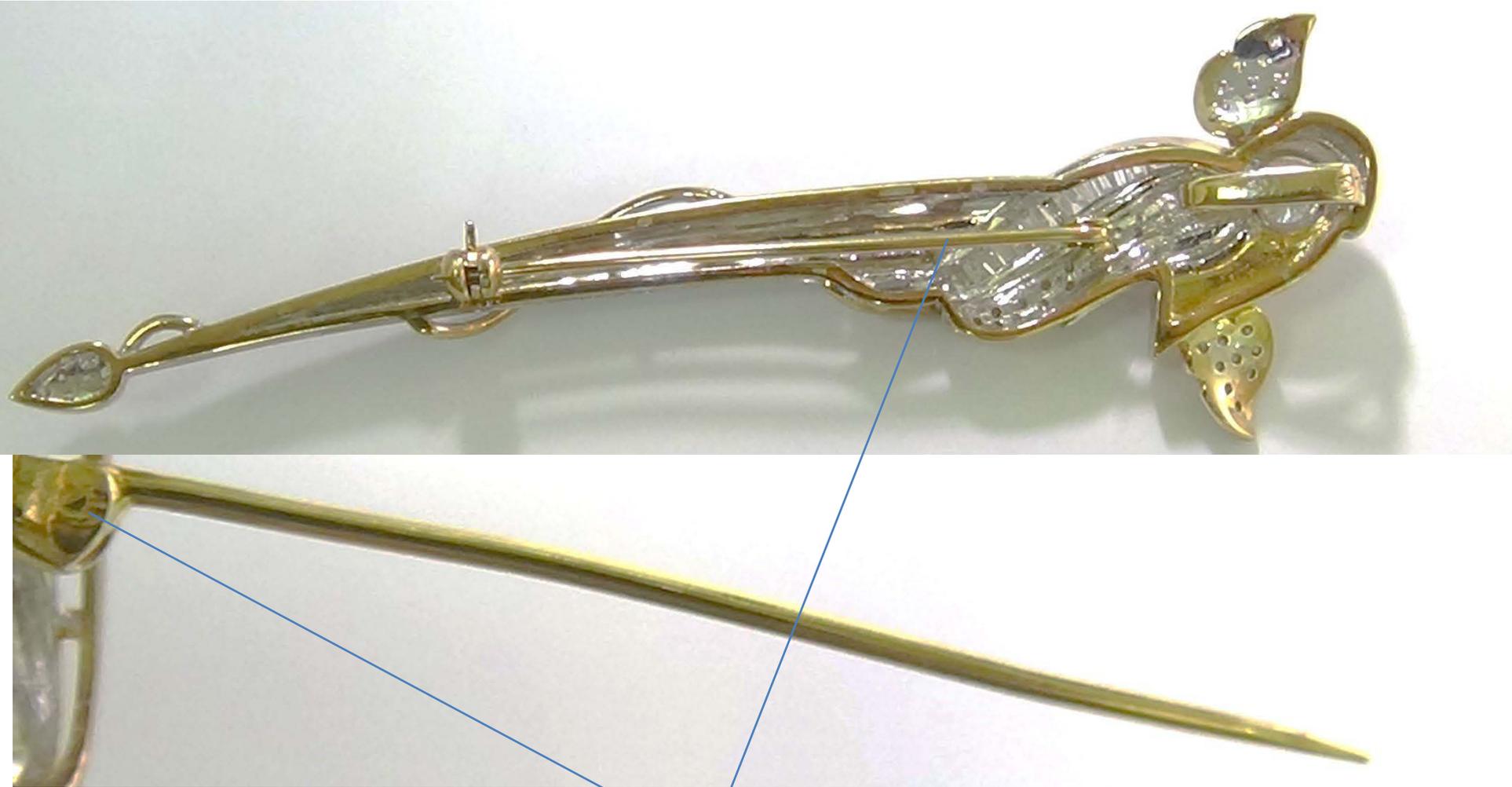
辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

針礮主要是胸針的配件，它的作用是跟車輪掣或筒掣結合而成來供華麗的胸針子穿掛在襯衫上。

針礮/孖針礮 (Pinstem)

辨別一般基本珠寶首飾配件

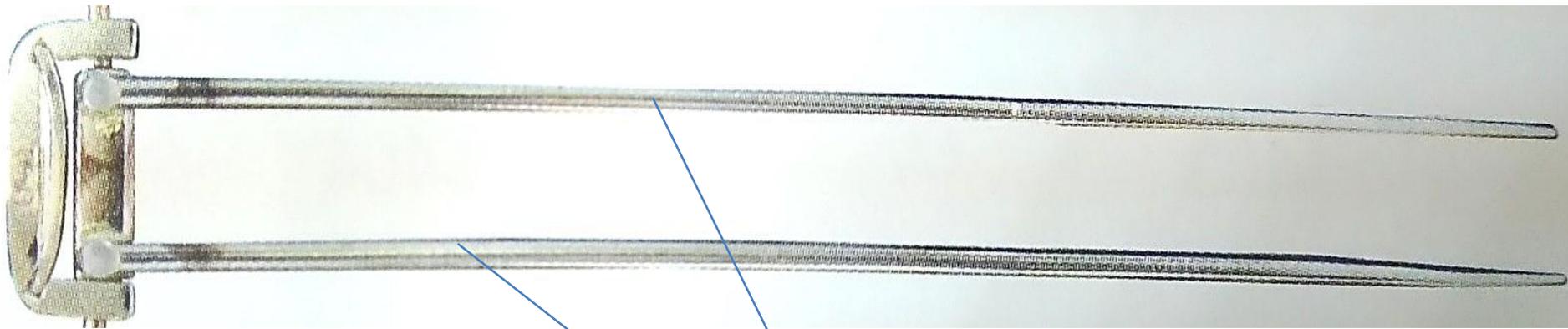


針鑿/孖針鑿 (Pinstem)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

孖針鑿用於及能乘托比較大型或重身的胸針



針鑿/孖針鑿 (Pinstem)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

生圈有開口圈 和閉口圈，主要是頸鏈和手鏈的配件，用途是用於調整長度。還有一般吊咀都會用它與瓜子耳連接，其生圈會焊於主石托。

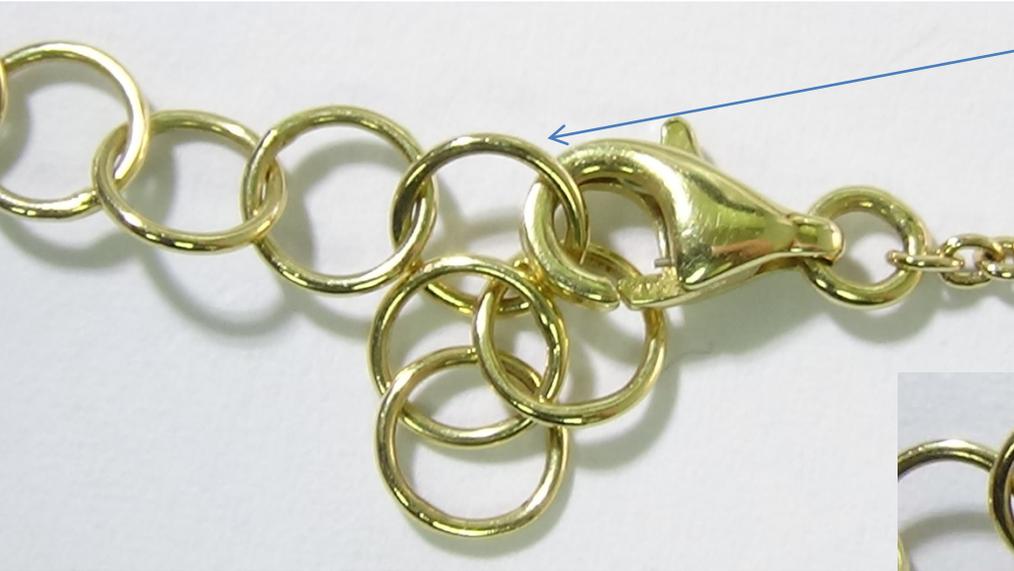


生圈 (Bolt ring)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

生圈有開口圈 和閉口圈，主要是頸鏈和手鏈的配件，用途是用於調整長度。還有一般吊咀都會用它與瓜子耳連接，其生圈會焊於主石托。



生圈 (Bolt ring)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

S 形扣多應用在足金和**純銀**的頸鏈，從製作生產角度來看，S形和M形扣比較簡單而實用，相對鴨脷掣較複雜



S 字掣/扣 (S Split ring)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

M形/W形扣多應用在足金和純銀的頸鏈，從製作生產角度來看，M形和S形扣比較簡單而實用，相對鴨脷掣較複雜



M字掣/扣 (M Split ring)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

耳迫是穿耳式耳環的必需配件，作用是將穿戴在耳珠上的耳環鎖住，扣緊耳針以免耳環脫落。由於耳迫的手工製作較為困難，因此目前首飾器材公司/工場，多數利用倒模技術大量生產多種尺碼和不同原料的耳迫。

耳迫大致上可分為捲迫和平迫。捲迫是比較輕金，多用於比較平價貨品。平迫相比之下是比較重金，常用於中價或中上價的耳環貨品。

還有一種是膠迫，非常便宜，只需要十元八塊就能在市面上購買得到，方便經常遺失耳迫的女仕們。及膠迫能夠乘托比較大型款式的耳環。

耳迫 (Ear nut)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



膠迫

平迫

捲迫

耳迫 (Ear nut)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



正面



側面



背面

膠迫

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



平迫

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



正面



側面

捲迫



背面

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

耳迫或耳勾，都是穿耳式耳環的配件，是給有耳窿的人仕佩戴。若果沒有耳窿的人仕，可選擇**耳夾**或螺絲腳耳環來佩戴。

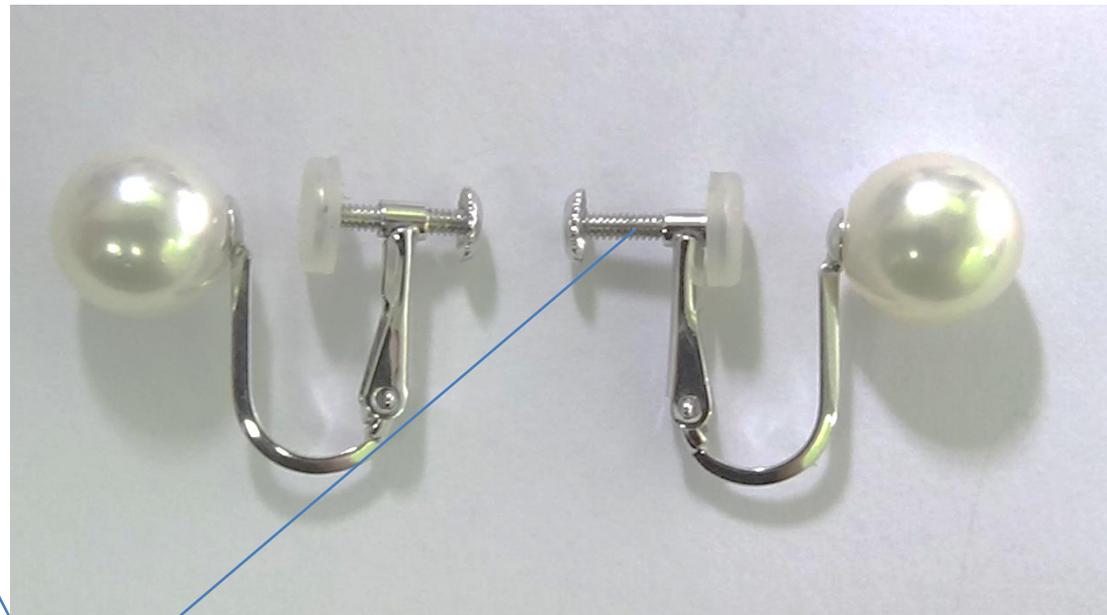


耳夾 (Ear clip)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

耳迫或耳勾，都是穿耳式耳環的配件，是給有耳窿的人仕佩戴。若果沒有耳窿的人仕，可選擇耳夾或**螺絲腳**耳環來佩戴。



螺絲腳 (Screw back)

辨別一般基本珠寶首飾配件

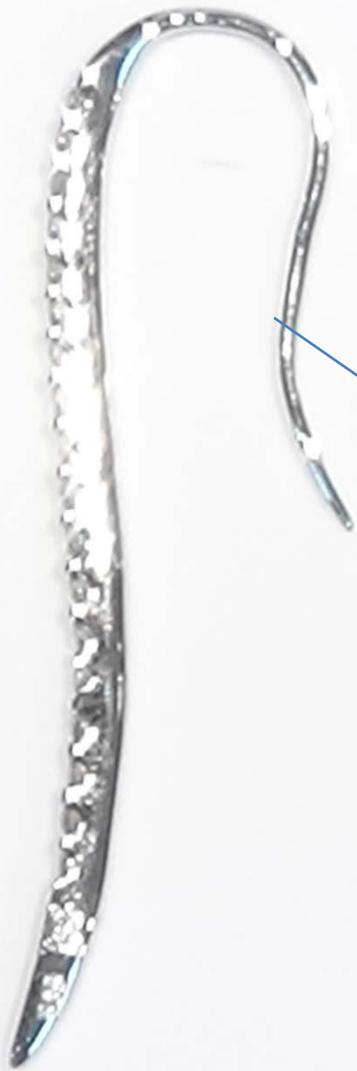
銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

如果不喜歡耳環配合耳迫，可選擇把耳針的長度增加，屈曲成一彎形掛勾穿在耳洞上來配合耳環吊墜的款式及增加美觀。

耳鈞 (Ear hook)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

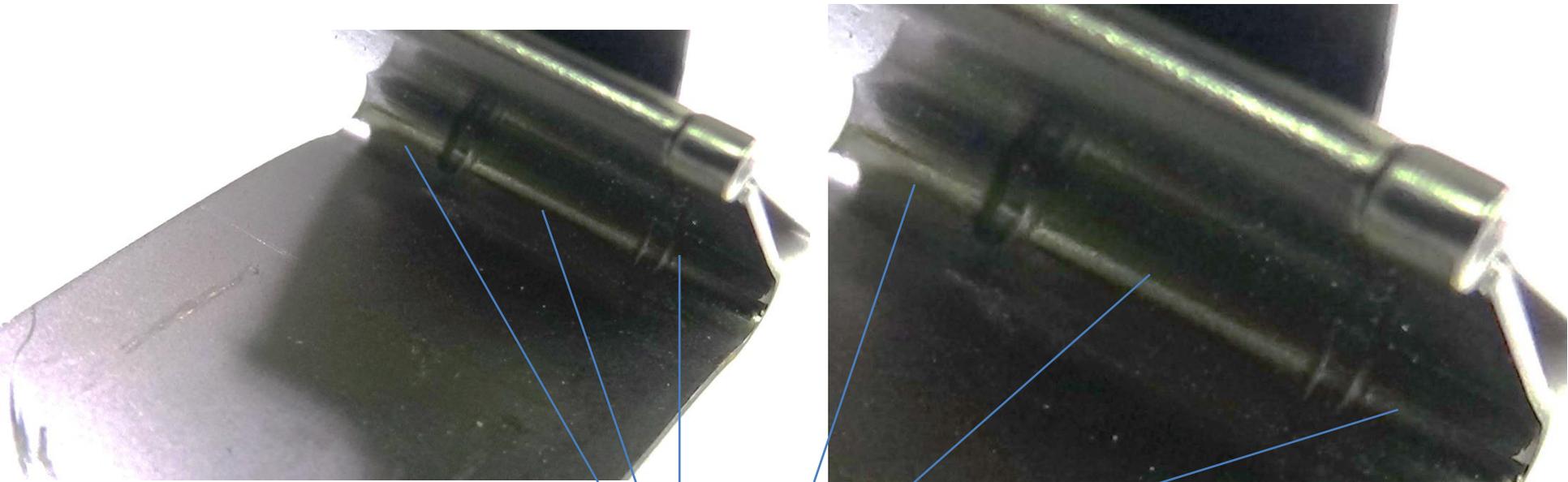


耳鈞 (Ear hook)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

有些客人選擇把他們錢夾鑲了閃耀的鑽石，顯示其個人身份及尊貴。三筒鉸是形成錢夾的主要配件。



三筒鉸 (Three-knuckle hinge)

辨別一般基本珠寶首飾配件

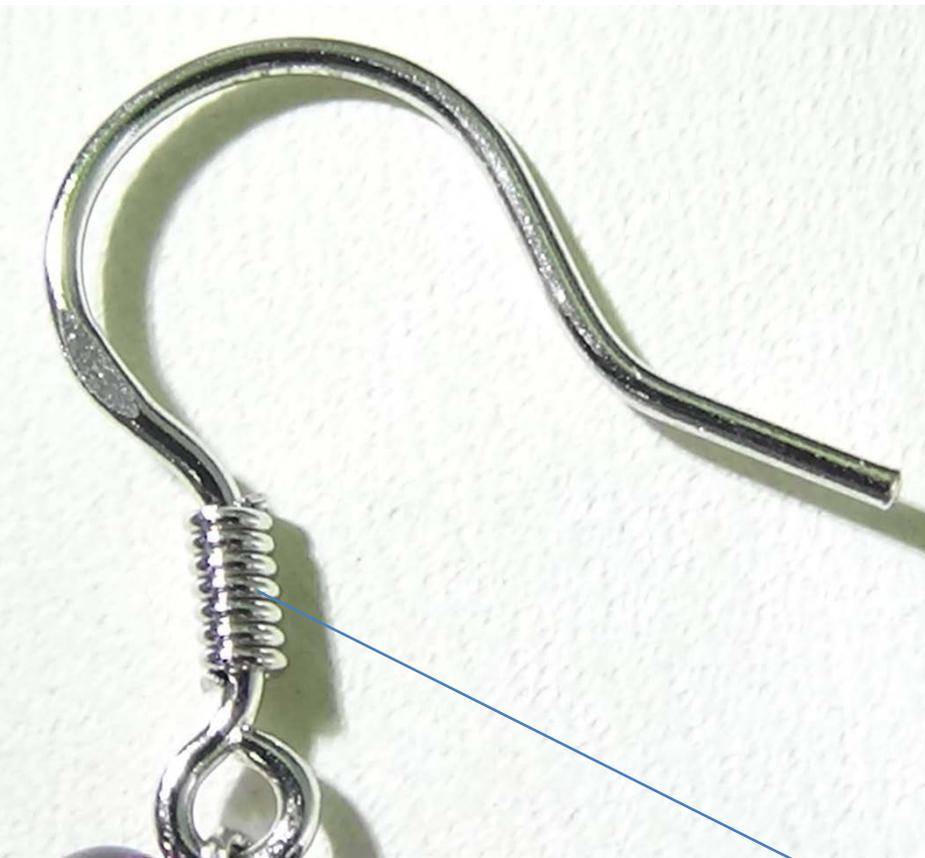
銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

有些客人選擇把耳針的長度增加，屈曲成一彎形掛勾穿在耳洞上來配合耳環吊墜的款式及增加美觀。下圖中顯示的耳鈞加線鉸-一圈圈捲出來。這類線鉸多數出現於人造首飾耳環。

線鉸 (Wire loop)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



線鉸 (Wire loop)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

胸針這種飾物，主要是依靠別針和**筒掣**或車輪掣將它扣緊在人們的衣衫上。這類筒掣或車輪掣的別針都可以在首飾器材公司選購。

筒掣（Hook and slot catch）

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



正面



側面



背面

筒掣 (Hook and slot catch)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

胸針這種飾物，主要是依靠別針和拉筒掣或**車輪掣**將它扣緊在人們的衣衫上。這類拉筒掣或車輪掣的別針都可以在首飾器材公司選購。

車輪掣 (Revolver catch)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購



正面



側面



背面

車輪掣 (Revolver catch)

辨別一般基本珠寶首飾配件

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

八字掣主要是手鐲、手鏈的配件，作用在於鎖緊其開合部位，確保安全，以免容易鬆脫，俗稱“保險掣”。



八字掣 (Side-hook catch)

辨別一般基本珠寶首飾配件

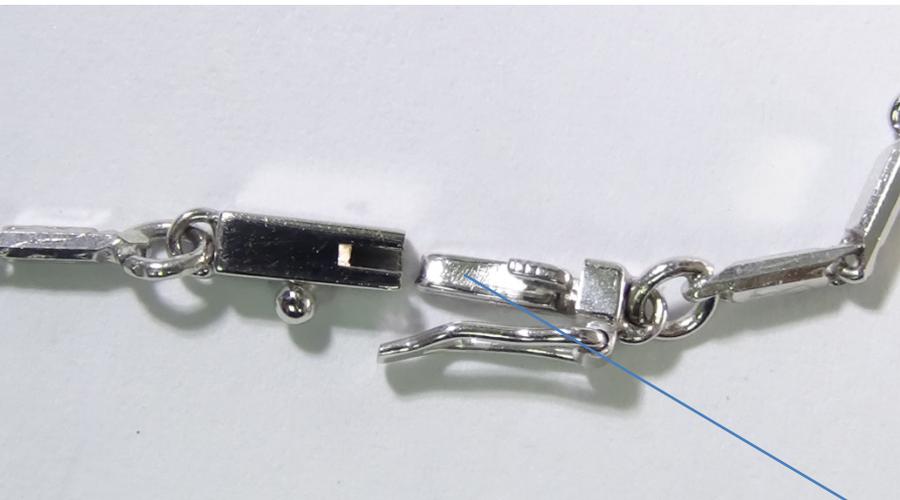
銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

因形狀似鴨脷，行內人稱之為鴨脷掣。

鴨脷掣在首飾生產上非常普遍，它並不是限用於K金飾物或玉器鍊；一般來說，較貴重的鍊飾如鑽石鍊，多採用鴨脷掣，原因是它扣得緊，比較安全。視乎顧客所需，可選擇單保險掣或雙保險掣。

鴨脷掣（Box snap）

辨別一般基本珠寶首飾配件



鴨脷掣 (Box snap)

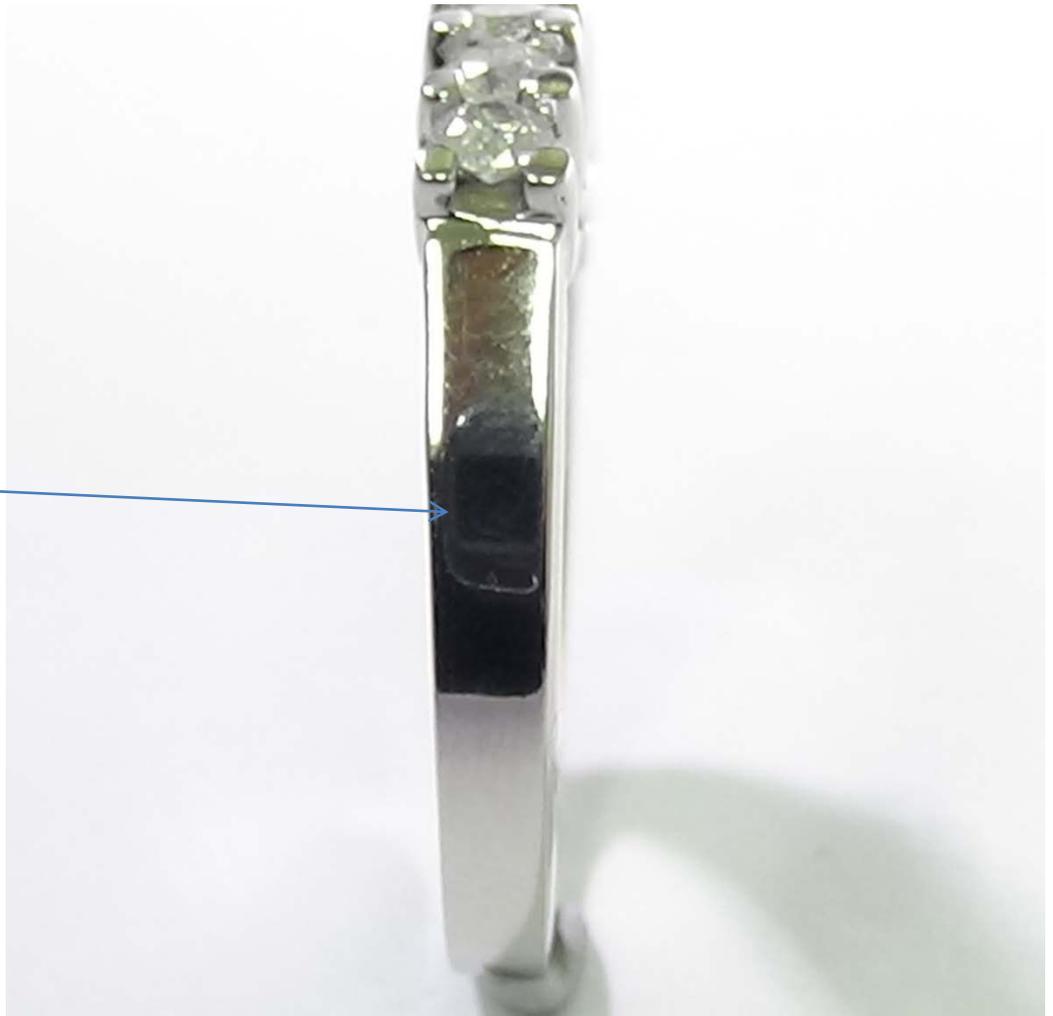
第二節完

第三節

辨別戒指毗的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

板方戒指毗呈長方形及平板

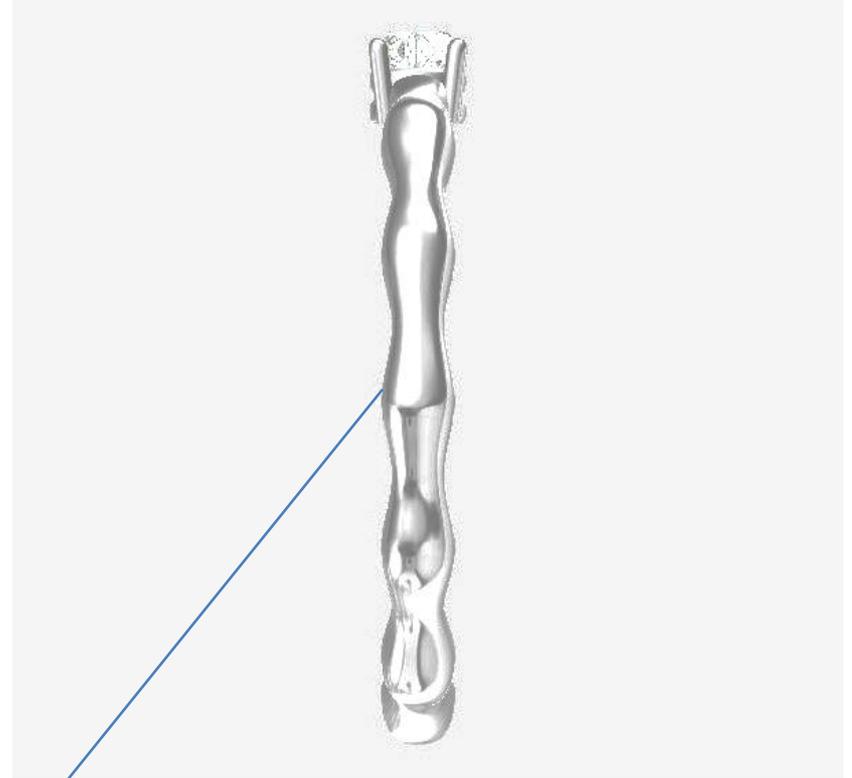
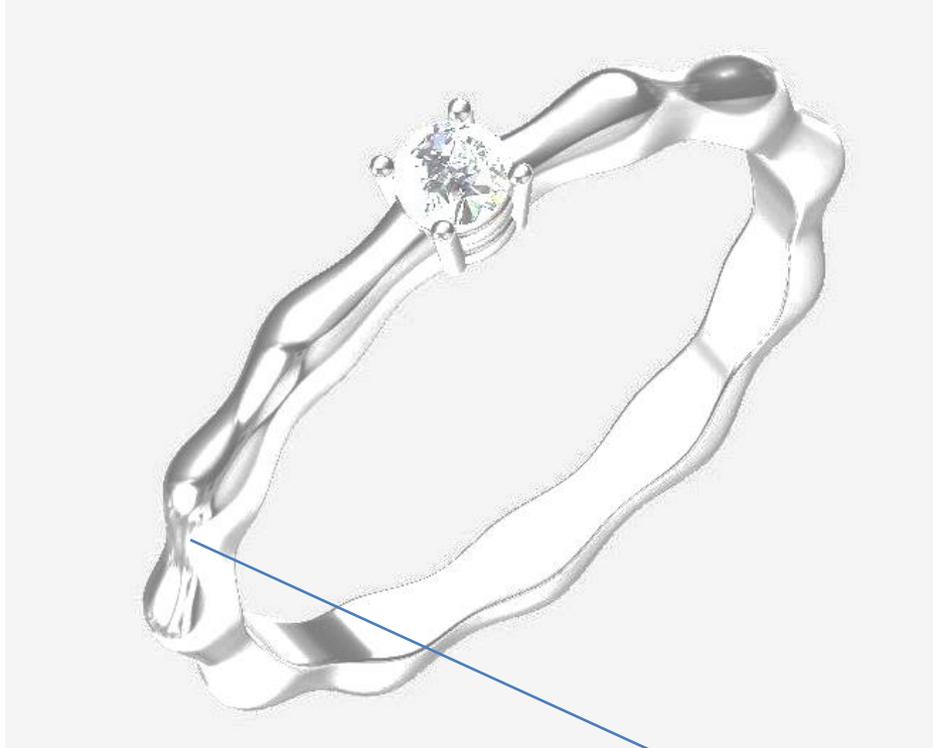


板方

辨別戒指毗的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

卜竹戒指毗呈竹節形



卜竹

辨別戒指毗的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

蛇肚戒指毗內部是比較卜身就好像蛇肚一樣比較賸，因人而異，有些顧客喜歡這類戒指毗，因佩戴時感覺比較舒適。



蛇肚

辨別戒指毗的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

設計師有時候在戒指毗位作出一些突破，扭出一些新款式來配合所鑲嵌的主石。

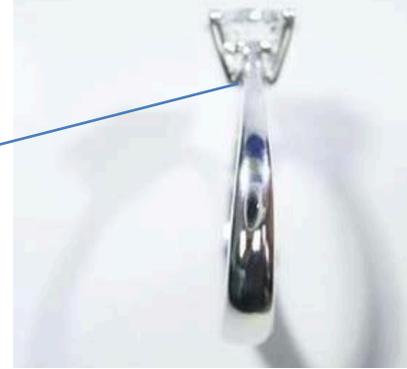


扭毗

辨別戒指毗的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

劍脊又稱尖刀毗，形狀似一巴尖刀。市面上常會在鑲嵌半卡或一卡庄的鑽石戒指(配以簡單的四爪鑲托)。



劍脊

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

根據鑲爪的數量可以分為二爪，三爪，四爪和六爪



二爪，三爪，四爪和六爪

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

圓爪鑲，經鑲石師父把主石鑲嵌後再行內俗稱“吸珠”使其爪位頭部比較圓滑。

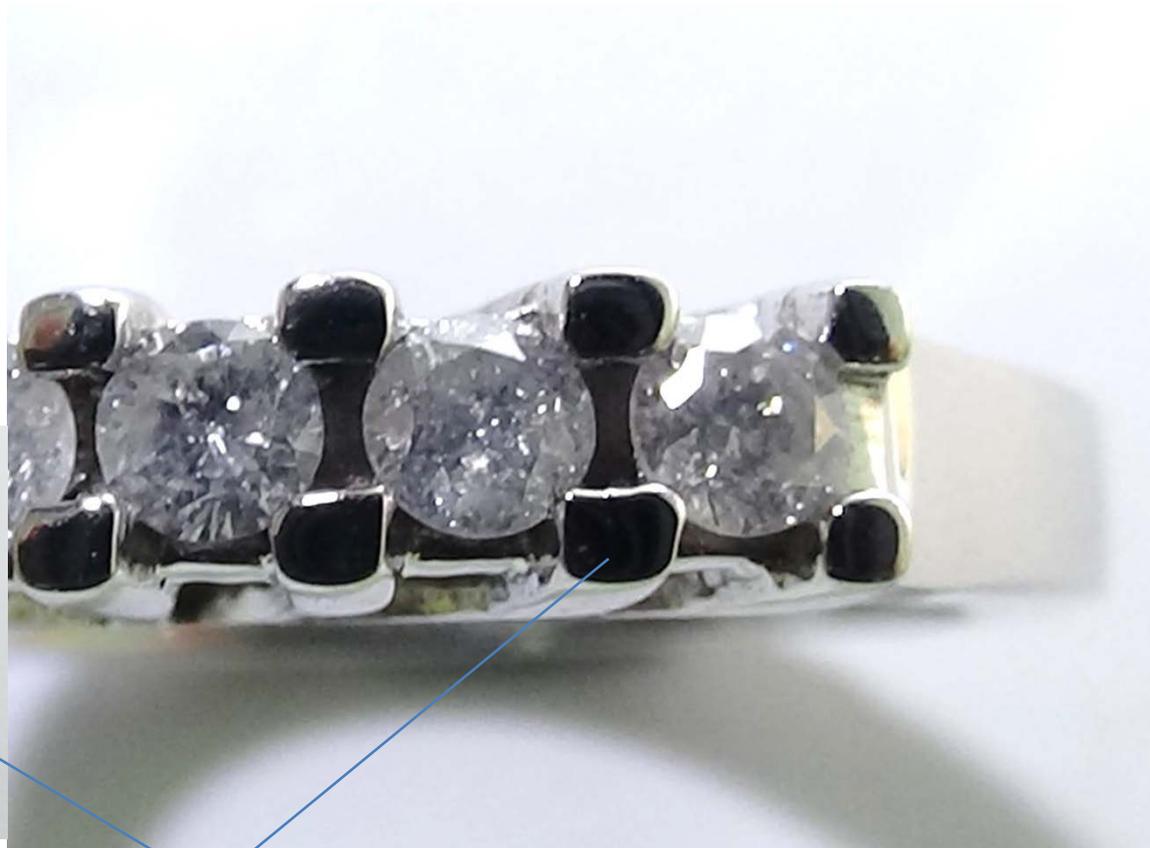


圓爪

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

方爪鑲，其爪位頭部呈方形。



方爪



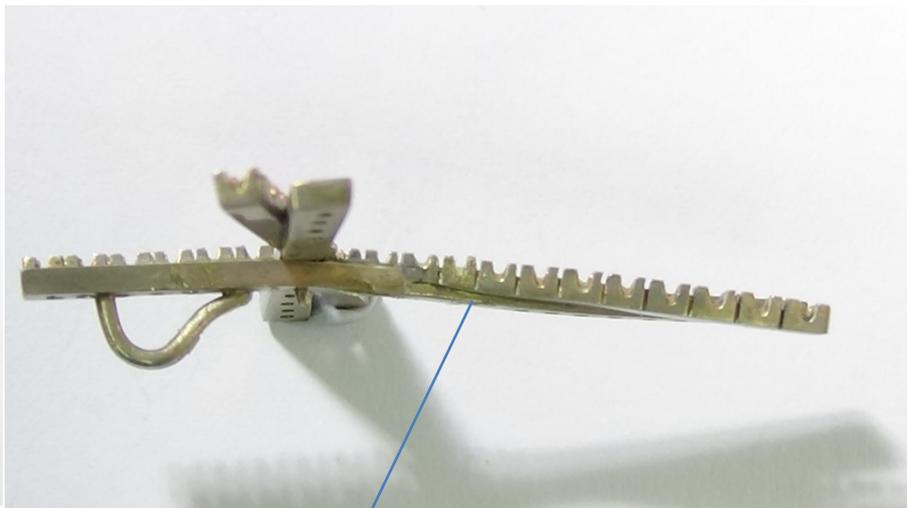
辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

常見的虎爪鑲如下，側面呈U字形，分爪，爪管單石。隨著鑲工技術提升，現時“工匠”-鑲石師父鑲石時把虎爪磨至幼細，更能把所鑲的鑽石更演光芒耀眼。

虎爪

辨別鑲口的種類



虎爪

辨別鑲口的種類



虎爪

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

單爪，一爪管雙石，這些爪需靠粗。



單爪

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購
三角爪鑲，其爪位頭部呈三角形。



三角爪

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

指夾爪，爪前端部位比較尖，形狀似指甲。爪部位薄而比較輕金一般用於鑲比較便宜的半寶石如紫晶、安力士、青金及等等。



辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購
八字爪鑲，其爪一分為二由底部至爪頭位分叉形成八字形。



八字爪

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

爪鑲一般用於一粒鑽石或寶石。而公共爪鑲則用於一連串的寶石或鑽石。每一粒寶石或鑽石有各自的托槽，但必須與旁邊兩粒寶石共用爪鑲。



公共爪鑲

辨別鑲口的種類

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

包邊鑲是把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四周被金屬托架的邊包住壓住



請參照錄像**Video**-珠寶首飾產
品簡單介紹

第三節完

第四節

明白珠寶首飾／配件的功能及結構特性

銷售 推廣 營運 設計 生產 產品/科技研發 品管及採購

經過上述簡單介紹珠寶首飾／配件，相信學者都已掌握到基本首飾／配件的知識，對將來於珠寶銷售，設計，生產及等等都有一定的幫助。

舉一簡單例子，每一件首飾製成品，都必需要一些配件及打金方面的技術來配合。

珠寶首飾成品種類如戒指-（需要鑲口、戒指肚種類），

手鏈／頸鏈--（需要鑲口-爪鑲---虎爪、方爪、圓爪、三角爪……、迫鑲、包邊，至於掣扣大多數是用採用盒扣，**盒扣**的大小要視乎手鏈／頸鏈鏈尾的形狀及大小作出設計。有時候盒扣上亦會鑲上一些細鑽石或寶石類等等。**龍蝦扣**亦是如此。一般意大利金鏈都會採用**生圈扣**。）

明白珠寶首飾／配件的功能及結構特性

銷售 推廣 營運 設計生產 產品/科技研發 品管及採購

耳環主要可分為耳針配耳迫、耳針配耳啪、耳勾形---給有耳洞人仕配戴。耳夾形及縲絲腳給沒有耳洞人仕配戴。

吊墜主要配件是瓜子耳或背加耳（茶杯耳）－在吊墜背面鑲嵌一個半彎形狀的圈，好讓頸鏈一齊串起來。瓜子耳作用是用來供頸鏈子成繩子穿掛，形成吊墜懸掛的效果。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

珠寶首飾產品的配戴在一年四季也有不同的要求。炎熱的夏天應盡量避免配戴黃金飾物，因為這樣會使人覺得酷熱感覺。適宜選擇一些鑲嵌珍珠的銀首飾產品或一兩件白金飾物。利用淡雅的色調帶來清新涼爽的感覺，降低酷熱的感覺。

在春,秋,冬季比較適宜配戴暖色調的紅寶石，石榴石和黃金飾物；而像鑽石，珍珠，翡翠，綠寶石之類的寶石，一年四季都可以配戴。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

珠寶首飾產品講究的是整體的協調,如服飾的配搭等,而不能只注重珠寶首飾而不注重其他方面。

人們要根據不同場合的要求配戴戒指,頸鏈,胸針等首飾物,還要注意與服飾的互相協調。例如:晚宴晚會是非常重要的社交場所,胸針,鑽石皮帶扣,手拍也可作為首飾物使用,他們與衣服相配得有對比美,和有協調美,使人顯得更有個人品味,配戴一件適合的珠寶首飾物足以給人羨慕和欣賞的目光。這樣子珠寶首飾物才能起到美化的作用,達到人們的期望。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

耳環是配戴在耳朵上的裝飾物，是最能夠體現女性美的重要女性飾物之一。耳環的款式，長度和形狀的正確運用來調節人們的視覺，達到美化形象的目的。在現今社會中大多數女仕們都有數對耳環飾物，在外出或出席隆重場合，如果沒有配戴耳環，他們總覺得尚未裝扮好的感覺。

胸飾品主要有胸針。女士們用的胸針許多配戴於西裝直駁領上，或掛於羊毛衫，襯衣，裙裝的前胸某一部位。在女性裝束時，佩戴一枚胸針上產生現龍點睛的效果，尤其是當衣服的設計比較簡單或顏色比較樸素時，掛上一枚色彩鮮艷的胸針，就立即使整套首飾物活潑起來及產生動感。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

現代人配戴腰飾的主要是女性。一般都用於裙裝腰帶的裝飾物，例如用玉石做帶環，或在金屬帶鈎，帶環上鑲一顆或數顆寶石。如果與衣服的質料，款式及顏色配搭得體可進一步加強配戴者所期望的效果。出席隆重場合時，男士們可配戴鑽石皮帶扣，夾夾或夾針，還有可配戴一些鑽石袖口鈕，更能顯示出男仕們的魅力。

手的飾物就是戴在手上的飾物主要有手鈎，手鍊，戒指及等等。由於手是最容易被注意到的一個部位，所以手的飾物款式千姿百態，戴在女性圓潤的胳膊上，纖細的手指上，以吸引人們的視線，增輝不少。

手鐲是一種配戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種：一種是封閉型圓環(俗稱混身手鐲);另一種是有端口開關，根據其製造材料，手鐲可分為金手鐲，玉器手鐲，及鑲有寶石手鐲等等。手鐲的作用大體是顯示身份，突出個性及美化手臂和手指。手鐲一般都配戴在左手上，鑲有寶石的手鐲應貼在手腕上，沒有鑲寶石的手鐲在腕部。除了手鐲，手鍊亦是配戴在手腕上，有些人比較喜歡配戴手鍊因為喜歡其柔軟度。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

戒指是指套在手指上的環形首飾物，原稱為指環，是手飾產品中最受歡迎的裝飾物。製作戒指的材料非常廣泛，分別有黃金，白銀，鉑金，玉石，各種珠寶等都可以用來製作戒指，而且款式不斷創新。戒指除對手指起裝飾美觀作用外，主要用作定情之物。

在現今社會中，人們結婚時一個必不可缺的程序，就是新郎將結婚戒指戴在新娘手指上，以表示自己對新娘的一生承諾之愛情。戒指變成婚姻的信物後，女性配戴戒指普遍起來。

戴在哪個指頭上逐漸變成一種約定的習俗：戴在食指上表示想結婚即表示求婚，於中指上表示正在戀愛中，在無名指上表示已經訂婚或已經結婚，戴在小手指上，表示獨身。大拇指一般都不會戴戒指的。戒指一般應該佩戴在左手上，這種習俗世界各國都接受的。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

配戴垂吊式耳環，帶墜飾的頸鍊，可以顯示其瀟灑和飄逸。

配戴新潮的耳環，帶寶石如紅，藍寶石的K金戒指，新潮K金頸鍊等，以顯示現代人的氣質。

配戴圓形耳環，短頸鍊以顯示出輕鬆，簡約如愉快。

配戴小型的耳環，手鐲和細頸鍊子以親托出小家碧玉的氣質及東方女性的古典美。

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



請到以下VideoF01-如何配戴占石耳環-耳啪



配戴方法：

先把背拍向右拉開然後把耳針穿入耳洞，然後把耳背拍關上。

VideoF01-1-如何配戴占石耳環-耳啪

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-2如何配戴橄欖石占石耳環-耳啪（扇啪）



配戴方法： 先把扇拍向右拉開然後把耳針穿入耳洞，後把耳扇拍關上。

VideoF01-2-如何配戴橄欖石占石耳環-耳啪（扇啪）

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-3- 如何配戴占石紅寶耳環- 耳勾



配戴方法： 把耳勾背部先打開，然後另一邊勾進耳洞，後把背部關閉。

VideoF01-3- 如何配戴占石紅寶耳環- 耳勾

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-4如何配戴占石耳勾耳環



配戴方法： 把耳勾直接勾上耳洞便完成。

VideoF01-4- 如何配戴占石耳勾耳環

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

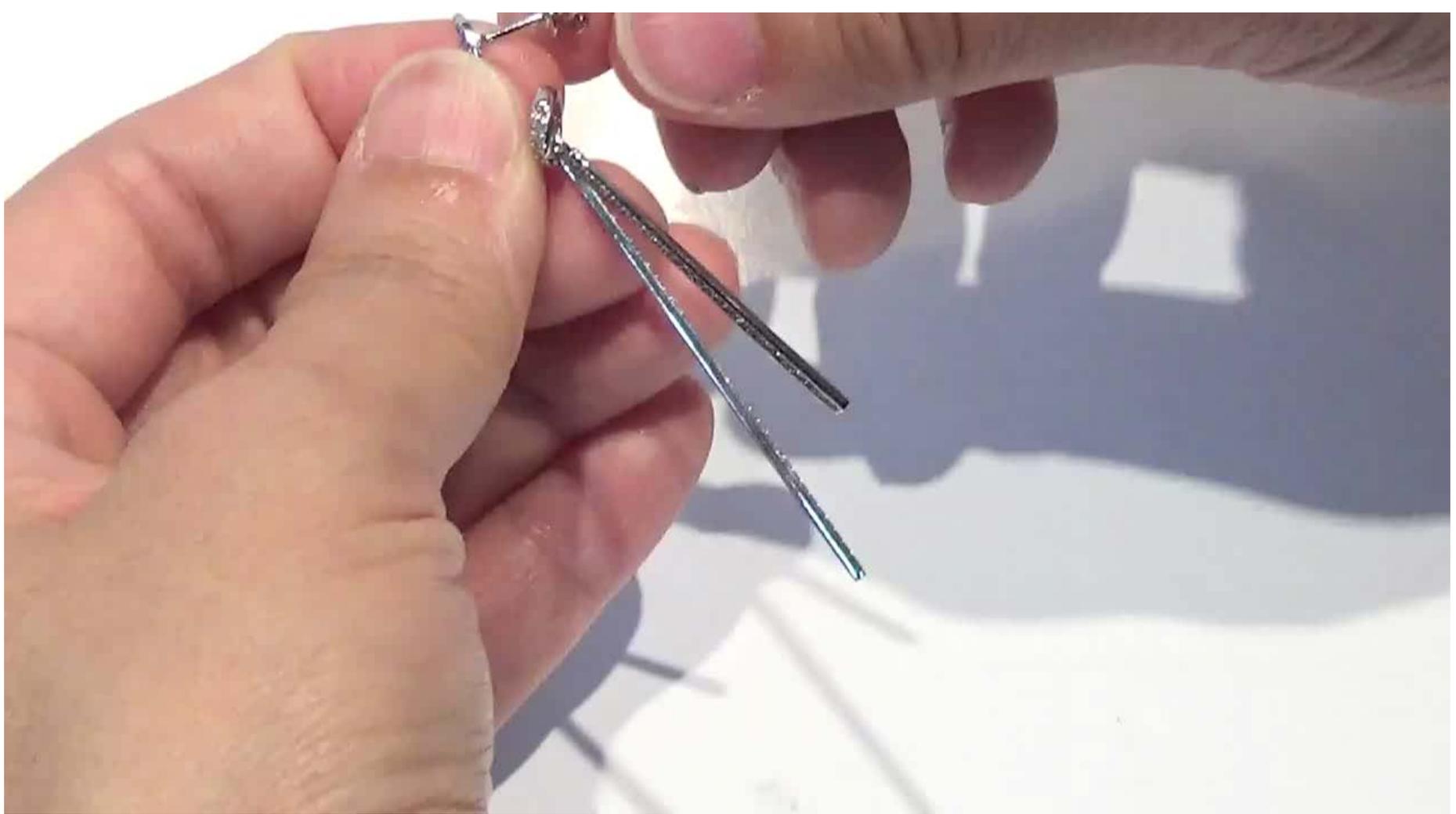


側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-5如何配戴占石耳環-耳的



配戴方法： 先把耳啲除下來然後把耳針穿入耳洞後再耳啲戴上。

VideoF01-5- 如何配戴占石耳環-耳的

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-6- 如何配戴占石開較厄-雙保險掣



配戴方法：

先把八字雙保險制打開，然後按下中間的掣打開，後套入手腕然後把手鐲關上及關上雙保險掣。

VideoF01-6- 如何配戴占石開較厄-雙保險掣

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

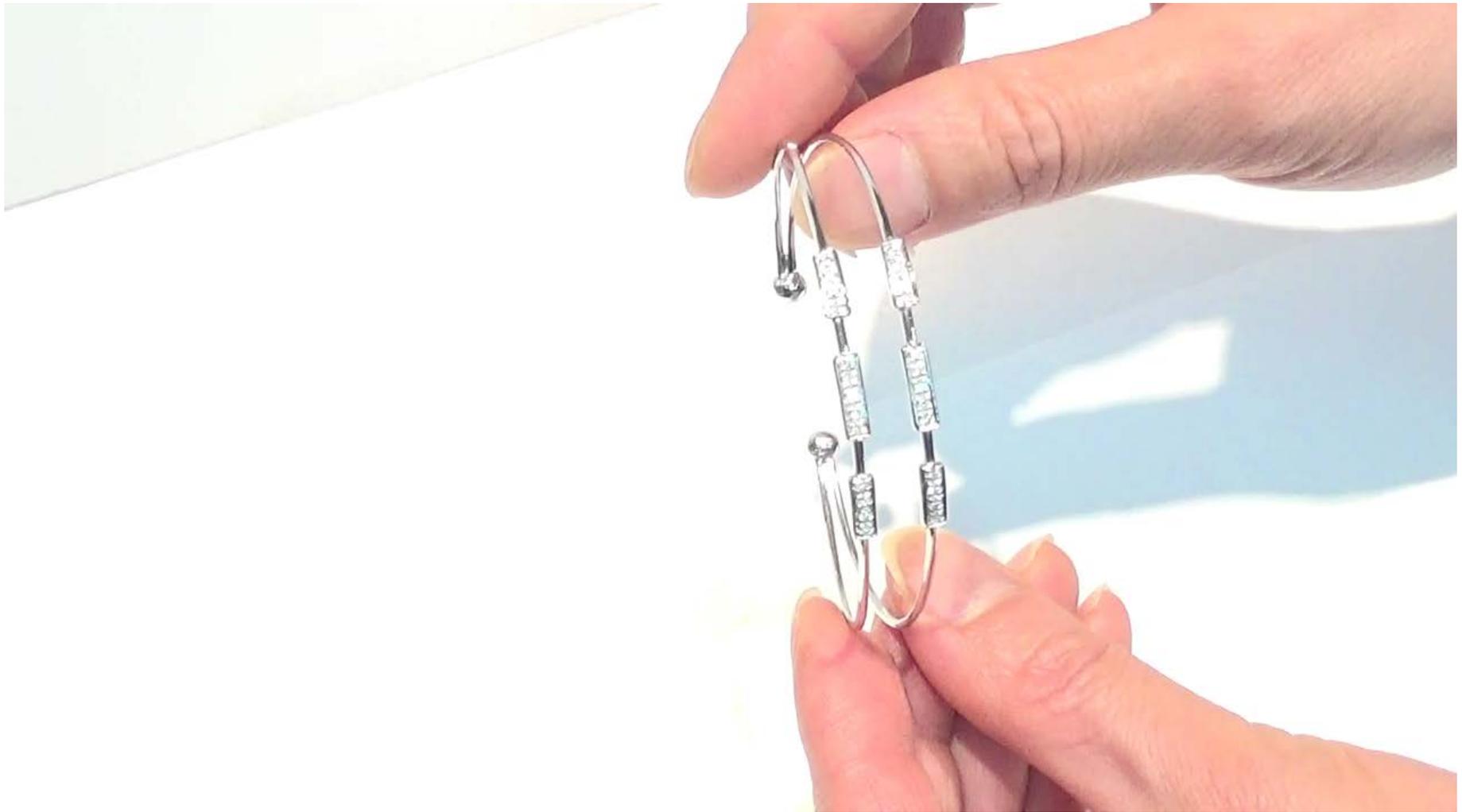


側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-7- 如何配戴占石開較厄



配戴方法：

先把開較厄缺口直接套上手腕便成。

VideoF01-7- 如何配戴占石開較厄

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



背面圖



側面圖

請到以下VideoF01-8- 如何配戴占石胸針



配戴方法：先把衫針的車輪製打開然後把衫針提起，後扣上到所需的襯衣，最後把車輪製扣向不關上。

VideoF01-8- 如何配戴占石胸針

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



請到以下VideoF01-9- 如何配戴占石手鍊



配戴方法：先把手鍊的龍蝦扣打開，然後扣到手鍊另一端的生圈。

VideoF01-9- 如何配戴占石手鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-10- 如何配戴黑色珍珠手鍊



配戴方法：先把珠手鏈圓形盒製打開然後把另一端的鴨脷掣插入盒扣內再把保險八字制關上。

VideoF01-10- 如何配戴黑色珍珠手鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

請到以下VideoF01-11- 如何配戴紅寶鑽石手鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



背面圖



側面圖

請到以下VideoF01-11- 如何配戴紅寶鑽石手鍊



配戴方法：先把紅寶鑽石手鏈長形盒製打開然後把另一端的鴨脷掣插入盒扣內再把保險八字制關上。

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

請到以下VideoF01-12- 如何配戴紅色石榴石手鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



背面圖



側面圖

請到以下VideoF01-12- 如何配戴紅色石榴石手鍊



配戴方法：先把紅榴石手鏈掣打開，然後把另一端的鴨脷掣插入扣內再把保險八字制關上。

VideoF01-12- 如何配戴紅色石榴石手鍊

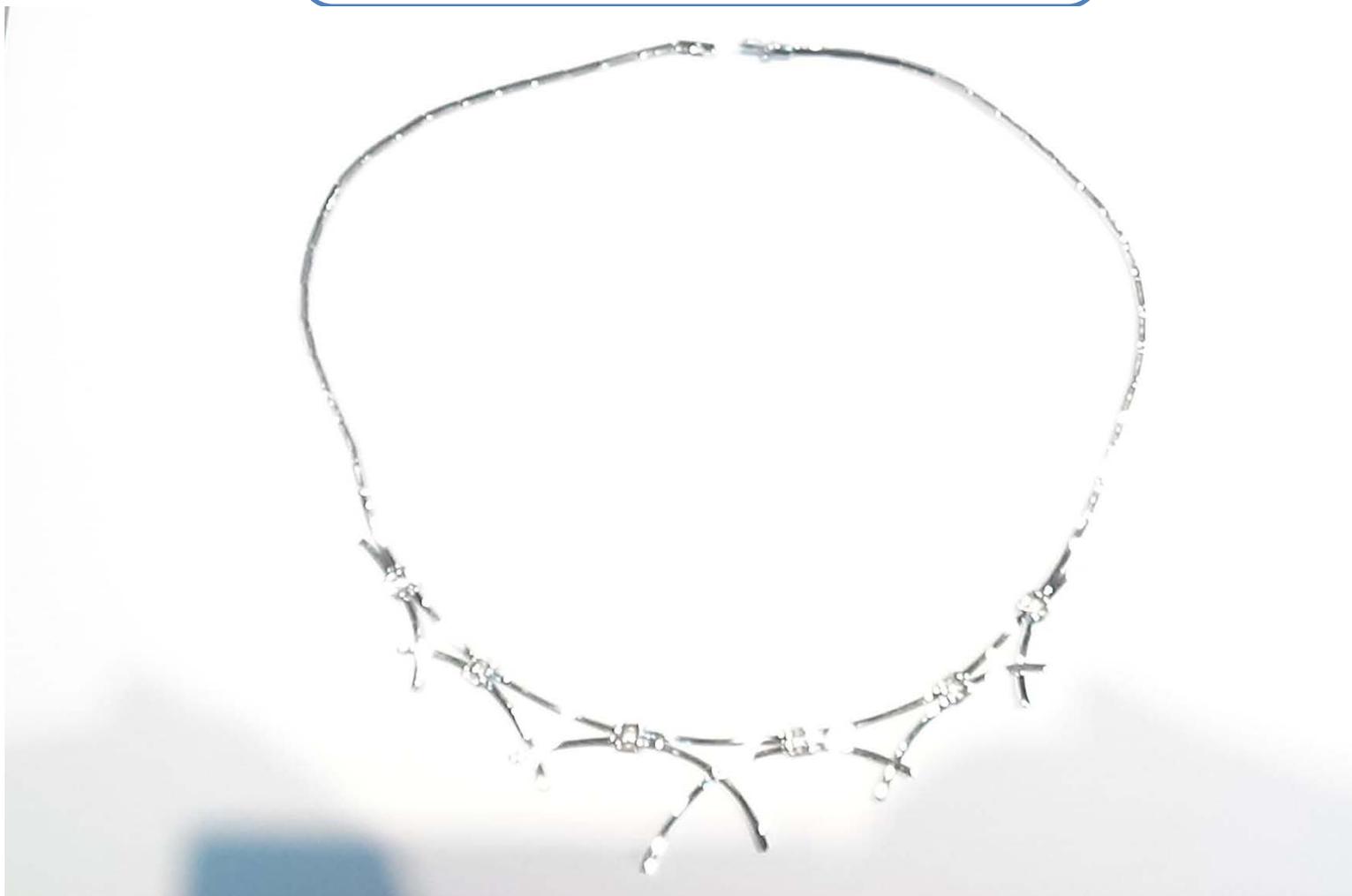
簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

請到以下VideoF01-13- 如何配戴鑽石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



背面圖

請到以下VideoF01-13- 如何配戴鑽石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



側面圖

請到以下VideoF01-13- 如何配戴鑽石頸鍊



配戴方法：先把鑽石頸鏈長形盒製打開然後把另一端的鴨脷掣插入盒扣內再把保險八字制關上。

VideoF01-13- 如何配戴鑽石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

請到以下VideoF01-14- 如何配戴鑽石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



背面圖

請到以下VideoF01-14- 如何配戴鑽石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



側面圖

請到以下VideoF01-14- 如何配戴鑽石頸鍊



配戴方法：先把鑽石頸鍊的龍蝦扣打開，然後扣到頸鍊另一端的生圈。

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

請到以下VideoF01-15- 如何配戴鑽石天青石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



背面圖

請到以下VideoF01-15- 如何配戴鑽石天青石頸鍊

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



側面圖

請到以下VideoF01-15- 如何配戴鑽石天青石頸鍊



配戴方法：先把鑽石天青石頸鍊的龍蝦扣打開，然後扣到頸鍊另一端群組的生圈。



配戴方法：先把鑽石天青石頸鍊的龍蝦扣打開，然後扣到頸鍊另一端群組的生圈最尾，變成20吋長。

VideoF01-16- 如何配戴鑽石頸鍊-20

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖

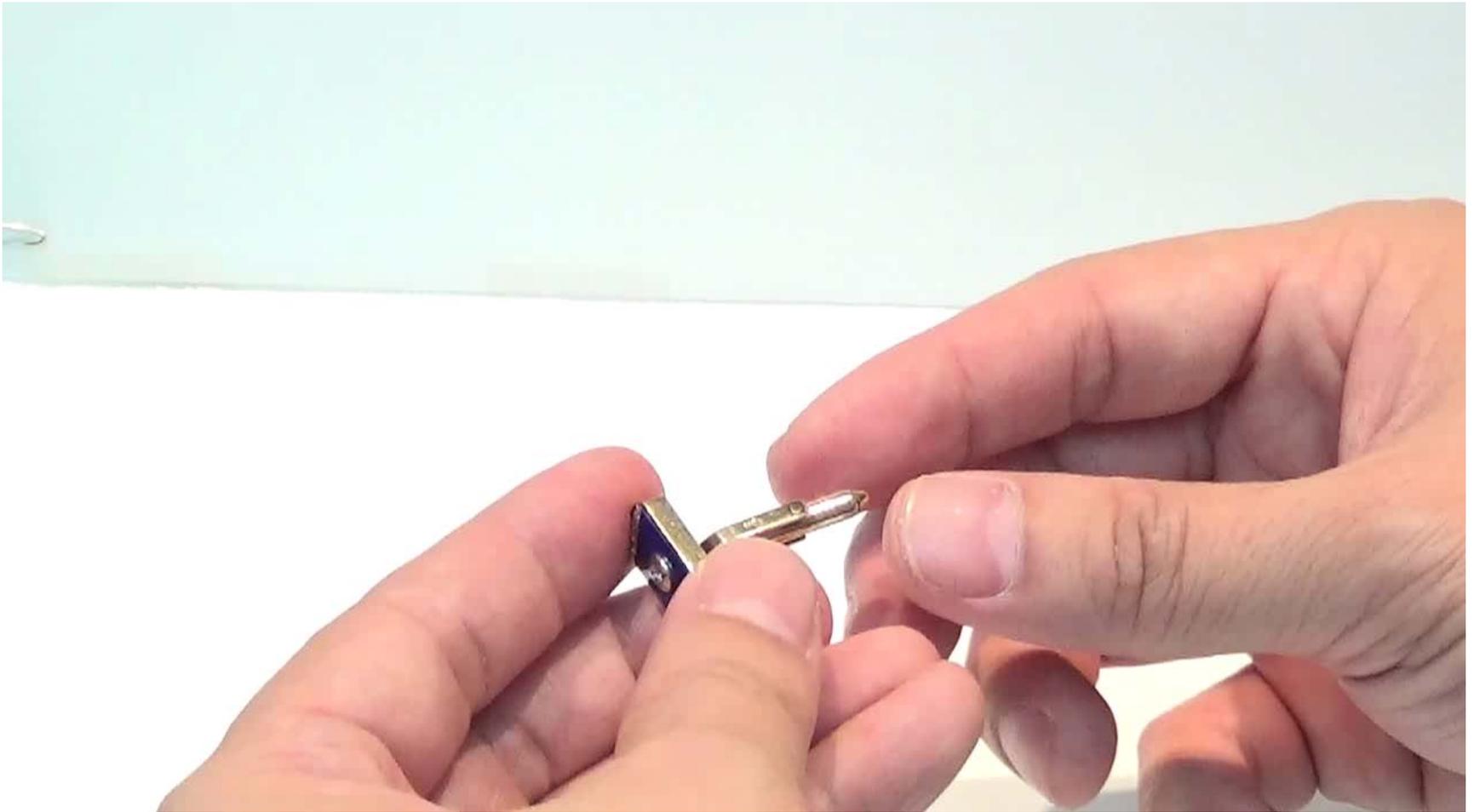


側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-17- 如何配戴鑽石青金石袖口扣



配戴方法：可在其袖扣在背面中間部分有轉軸結構，可以穿過扣孔，翻轉使固定的支桿與扣孔開向垂直，使之得以固定。

VideoF01-17- 如何配戴鑽石青金石不袖口扣

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-18- 如何配戴鑽石藍寶吐夾



配戴方法：先把鑽石藍寶吐夾輕輕按下然後套入領吐上。

VideoF01-18- 如何配戴鑽石藍寶吐夾

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



背面圖



側面圖

請到以下VideoF01-19如何配戴什晶石耳環配以膠迫



配戴方法：先把膠耳啲除下來，然後把耳針穿入耳洞後再把膠耳啲戴上。

VideoF01-19如何配戴什晶石耳環配以膠迫

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-20- 如何配戴安力士吹針



配戴方法：先把吋針鑿位拉開，然後把針部份直接插入領吋內及把鑿位套上。男仕們亦可把鏈尾部份插進恤衫扣紐位內，使之與領吋固定位置。

VideoF01-20- 如何配戴安力士吋針

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品

配戴耳夾式耳環時，加上軟膠塞使其與耳珠緊貼，這樣耳環就不容易掉下來了。



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-21- 如何配戴鑽石養珠耳夾式耳環



配戴方法：先把耳夾式扇拍向右拉開，然後直接夾上耳珠部位，再把耳夾式扇拍關上。

VideoF01-21- 如何配戴鑽石養珠耳夾式耳環

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



正面圖



側面圖



背面圖

請到以下VideoF01-22- 如何配戴養珠螺絲腳耳環耳環



配戴方法：先把螺絲腳逆時針扭開，然後套上耳珠部位，把螺絲腳順時針扭緊便可以。

VideoF01-22- 如何配戴養珠螺絲腳耳環

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



未串的養珠串



已串好的養珠串配鑽石波扣

請到以下VideoF01-23- 如何配戴鑽石波扣養珠頸鏈



配戴方法：先把鑽石波扣鴨脷掣拉開，然後把珠頸鏈戴上，後把鴨脷掣推入波扣內。

VideoF01-23- 如何配戴鑽石波扣養珠頸鏈

簡單的說明及示範正確 配戴各類珠寶首飾產品



玉珠串配桶扣

請到以下VideoF01-24- 如何配戴玉珠串配桶扣



配戴方法：先把桶扣鴨脷掣拉開，然後把玉珠串頸鏈戴上，後把鴨脷掣推入桶扣內，後關上保險八字掣。

VideoF01-24- 如何配戴玉珠配桶扣頸鏈

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



請到以下VideoF01-25- 如何配戴玉吊咀配繩索



配戴方法：先把繩索兩端拉開，後把玉吊墜戴上頸部位及將繩索向內拉緊。

VideoF01-25- 如何配戴玉吊咀配繩索

簡單的說明及示範正確
配戴各類珠寶首飾產品



請到以下VideoF01-26- 如何配戴混身玉手鐲



配戴方法： 先把玉手鐲拿起，然後放進另一手腕裏，放進時，把手指縮成一團

VideoF01-26- 如何配戴混身玉手鐲

第四節完

能力單元編號: JLZZSA103A

資歷架構級別: 1

每班人數: 20-30

學生筆記 -第一節

自然界現存的礦物多達二千種以上，但被寶石學家列為 寶石礦物（Gemstones）的僅是其中百多種，一般較為人熟悉和普遍用於珠寶首飾產品上約有三十多種。

- 經雕琢切割後而能夠成為寶石的礦物，必須具備以下幾種特質：
（1）色澤美觀 （2）堅硬與耐久 （3）稀有 （4）容易攜帶
- 珍珠的硬度頗弱，而且也不是很罕有，它是有機物質，並非屬於礦物，但一般也被列入寶石類。

鑒於寶石類種類繁多，於介紹及辨別各類金飾、鑽飾產品時本課程會採用一般常見的寶石類。

- 例如：鑽石、紅寶石、藍寶石、綠寶石和半寶石類—紫晶石、藍晶石、黃晶石、珍珠、青金石、安力士石等。

鏈牌與頸鏈之分別：

- 所謂的鏈牌就是項鏈和吊墜連為一體的設計，有單顆主鑽或多顆小鑽石周圍點綴其他形狀小鑽或者其他有色寶石如下圖-藍寶或紅寶配以鑽石。這種鏈牌的設計就是不能分拆，所以永遠只能做為一套首飾運用。
- 頸鏈是一條簡單的項鏈配以單一款式的吊墜為主，吊墜在設計上有很多花哨或靈動或優雅的造型。這種吊墜往往與項鏈搭配成為一套首飾，只要你擁有一條簡單的項鏈就可作出不同的造型。吊墜的選擇可以是多樣性的，配以不同種類的寶石、半寶石及等等來搭配不同的衣服，場合。而頸圈佩戴後是比較緊貼頸項上。

簡單介紹珠寶首飾產品的種類：

戒指



梯方鑽石



蛋形紅寶配圓鑽



蛋形藍寶配鑽石



方形呂宋玉配圓鑽



蛋形紫晶石配圓鑽



蛋形藍晶石配圓鑽



蛋形黃晶石配圓鑽



養珠配圓鑽



蛋形玉配梯方鑽



傳統馬鞍玉混身戒

胸針



圓鑽梯方鑽



南洋珠圓鑽梯方鑽

吊墜



圓鑽石



公主方紅寶圓鑽石



蛋形藍寶配圓鑽石



蛋形呂宋玉配圓鑽石



蛋形紫晶石配圓鑽石



梨形藍晶石配圓鑽石



蛋形黃晶石配圓鑽石

鏈牌



梨形藍寶配圓鑽石、梯方鑽

耳環



圓鑽石



圓形紅寶配圓鑽石



蛋形藍寶配圓鑽石



圓形呂宋玉配圓鑽石



圓形紫晶石配圓鑽石 蛋形藍晶石配圓鑽石 圓形黃晶石配圓鑽石

手鐲/鏈



圓鑽石手鐲 圓鑽石手鏈 公主方紅寶配圓鑽石手鐲 蛋形藍寶配圓鑽石手鏈



蛋形呂宋玉配
圓鑽石手鏈

蛋形黃晶石
圓鑽石手鏈

混身玉手鐲

黑珠手鏈

龍鳳鐲



足金批花龍鳳鐲

頸鏈



圓鑽石吊墜配
以 14K 白金頸鏈



圓鑽石，旦形紅寶石
吊墜配以 14K 白金頸鏈



圓鑽石，旦形紫晶石
吊墜配以 14K 黃金頸鏈



圓鑽石，旦形玉石
吊墜配以 14K
白金 頸鏈

頸圈



14K 白金頸圈

袖口扣



青金配以鑽石袖口扣



錢夾



鑽石錢夾

皮帶扣



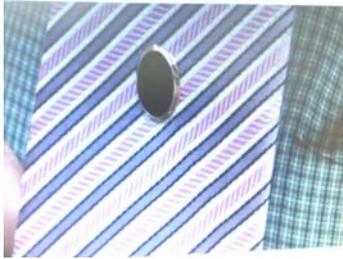
18K 黃金皮帶扣

鎖匙扣



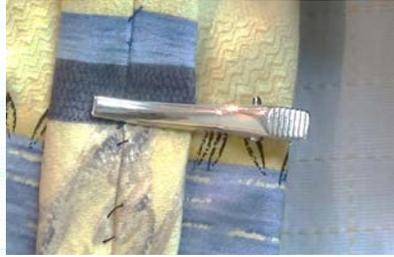
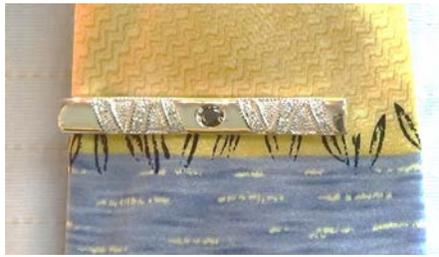
鑽石鎖匙扣

吹針



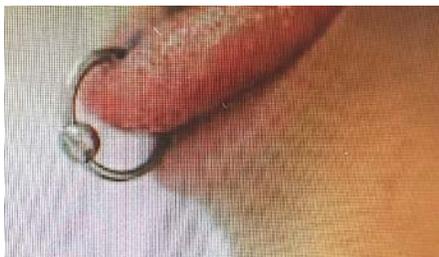
安力士吹針

吹夾



藍寶配以鑽石吹夾

喇環／臍環



手鏈／頸鏈的掣扣



龍蝦扣

生圈扣



盒扣



圓形盒扣

波扣



桶扣

S形扣

M/W形扣

能力單元編號: JLZZSA103A

資歷架構級別: 1

每班人數: 20-30

學生筆記 -第 2 節

最常見一般基本珠寶首飾配件如下：

- 把寶石鑲在飾物上，需要利用一些配件將它抓緊和承托，使它不致容易脫落。這些配件稱為“鑲口”。



- 底線通常會在雞尾介指出現，主要是用來把戒指胎及各寶石底部連接及鞏固一起，以免戒指容易變形當受到外來的撞擊。



- 瓜子耳是胸垂式吊墜的配件，它的作用是用來供頸鏈子或繩子穿掛，造成吊墜懸掛的效果。



- 針釦主要是胸針的配件，它的作用是跟車輪掣或筒掣結合而成來供華麗的胸針子穿掛在襯衫上。



- 孖針響用於及能乘托比較大型或重身的胸針。



- 生圈有開口圈 和閉口圈，主要是頸鏈和手鏈的配件，用途是用於調整長度。還有一般吊咀都會用它與瓜子耳連接，其生圈會焊於主石托。

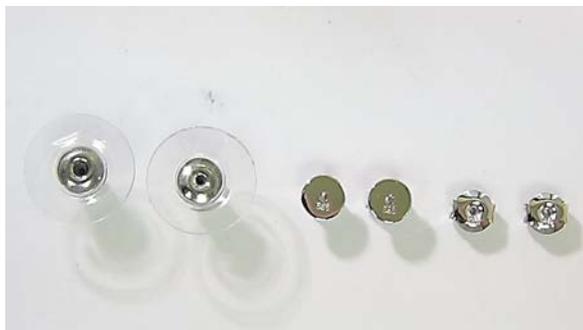


- S 形扣多應用在足金和純銀的頸鏈，從製作生產角度來看，S 形和 M 形扣比較簡單而實用，相對鴨脷掙較複雜。



耳環類的配件大致可分為以下種類

- 耳迫大致上可分為捲迫和平迫。捲迫是比較輕金，多用於比較平價貨品。平迫相比之下是比較重金，常用於中價或中上價的耳環貨品。還有一種是膠迫，非常便宜，只需要十元八塊就能在市面上購買得到，方便經常遺失耳迫的女士們。及膠迫能夠乘托比較大型款式的耳環。



- 耳迫或耳勾，都是穿耳式耳環的配件，是給有耳窿的人士佩戴。若果沒有耳窿的人士，可選擇耳夾或螺絲腳耳環來佩戴。



- 耳迫或耳勾，都是穿耳式耳環的配件，是給有耳窿的人士佩戴。若果沒有耳窿的人士，可選擇耳夾或螺絲腳耳環來佩戴。



- 如果不喜歡耳環配合耳迫，可選擇把耳針的長度增加，屈曲成一彎形掛勾穿在耳洞上來配合耳環吊墜的款式及增加美觀。



其他配件如下

- 有些客人選擇把他們錢夾鑲了閃耀的鑽石，顯示其個人身份及尊貴。三筒鉸是形成錢夾的主要配件。



- 有些客人選擇把耳針的長度增加，屈曲成一彎形掛勾穿在耳洞上來配合耳環吊墜的款式及增加美觀。下圖中顯示的耳鈞加線鉸-一圈圈捲出來。這類線鉸多數出現於人造首飾耳環。



- 胸針這種飾物，主要是依靠別針和筒掣或車輪掣將它扣緊在人們的衣衫上。這類筒掣或車輪掣的別針都可以在首飾器材公司選購。



筒掣



車輪掣

手鏈類配件如下

- 八字掣主要是手鐲、手鏈的配件，作用在於鎖緊其開合部位，確保安全，以免容易鬆脫，俗稱“保險掣”。



- 因形狀似鴨脷，行內人稱之為鴨脷掣。
鴨脷掣在首飾生產上非常普遍，它並不是限用於 K 金飾物或玉器鍊；一般來說，較貴重的鍊飾如鑽石鍊，多採用鴨脷掣，原因是它扣得緊，比較安全。視乎顧客所需，可選擇單保險掣或雙保險掣。



能力單元編號: JLZZSA103A

資歷架構級別: 1

每班人數: 20-30

學生筆記 -第 3 節

最常見戒指匙種類大致上可分以下類別

- 板方戒指匙呈長方形及平板



- 卜竹戒指匙呈竹節形



- 蛇肚戒指匙內部是比較卜身就好像蛇肚一樣比較脹，因人而異，有些顧客喜歡這類戒指匙，因佩戴時感覺比較舒適。



- 設計師有時候在戒指趾位作出一些突破，扭出一些新款式來配合所鑲嵌的主石。



- 劍脊又稱尖刀趾，形狀似一巴尖刀。市面上常會在鑲嵌半卡或一卡庄的鑽石戒指(配以簡單的四爪鑲托)



最常見鑲口種類大致上可分以下類別

- 根據鑲爪的數量可以分為二爪，三爪，四爪和六爪



- 圓爪鑲，經鑲石師父把主石鑲嵌後再行內俗稱“吸珠”使其爪位頭部比較圓滑。



- 方爪鑲，其爪位頭部呈方形



- 常見的虎爪鑲如下，側面呈 U 字形，分爪，爪管單石。隨著鑲工技術提升，現時“工匠”-鑲石師父鑲石時把虎爪磨至幼細，更能把所鑲的鑽石更演光芒耀眼。



- 單爪，一爪管雙石，這些爪需靠粗



- 三角爪鑲，其爪位頭部呈三角形。



- 指夾爪，爪前端部位比較尖，形狀似指甲。爪部位薄而比較輕金一般用於鑲比較便宜的半寶石如紫晶、安力士、青金及等等。



- 八字爪鑲，其爪一分為二由底部至爪頭位分叉形成八字形。



- 爪鑲一般用於一粒鑽石或寶石。而公共爪鑲則用於一連串的寶石或鑽石。每一粒寶石或鑽石有各自的托槽，但必須與 旁邊兩粒寶石共用爪鑲。



- 包邊鑲是把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四周被金屬托架的邊包住壓住



能力單元編號: JLZZSA103A

資歷架構級別: 1

每班人數: 20-30

學生筆記 -第 4 節

珠寶首飾成品種類如戒指、吊墜、手鏈／頸鏈、耳環-（需要鑲口、戒指肚種類）

- 手鏈／頸鏈--（需要鑲口-爪鑲---虎爪、方爪、圓爪、三角爪……、迫鑲、包邊，至於掣扣大多數是用採用盒扣，**盒扣**的大小要視乎手鏈／頸鏈鏈尾的形狀及大小作出設計。有時候盒扣上亦會鑲上一些細鑽石或寶石類等等。**龍蝦扣**亦是如此。一般意大利金鏈都會採用**生圈扣**。）
- 耳環主要可分為耳針配耳迫、耳針配耳啪、耳勾形---給有耳洞人士佩戴。耳夾形及縲絲腳給沒有耳洞人士佩戴。
- 吊墜主要配件是瓜子耳或背加耳（茶杯耳）— 在吊墜背面鑲嵌一個半彎形狀的圈，好讓頸鏈一齊串起來。瓜子耳作用是用來供頸鏈子或繩子穿掛，形成吊墜懸掛的效果。

佩戴一件適合的珠寶首飾物足以給人羨慕和欣賞的目光。這樣子珠寶首飾物才能起到美化的作用，達到人們的期望。

- 耳環是佩戴在耳朵上的裝飾物，是最能夠體現女性美的重要女性飾物之一。耳環的款式，長度和形狀的正確運用來調節人們的視覺，達到美化形象的目的。在現今社會中大多數女仕們都有數對耳環飾物，在外出或出席隆重場合，如果沒有佩戴耳環，他們總覺得尚未裝扮好的感覺。
- 胸飾品主要有胸針。女士們用的胸針許多佩戴於西裝直駁領上，或掛於羊毛衫，襯衣，裙裝的前胸某一部位。在女性裝束時，佩戴一枚胸針上產生現龍點睛的效果，尤其是當衣服的設計比較簡單或顏色比較樸素時，掛上一枚色彩鮮艷的胸針，就立即使整套首飾物活潑起來及產生動感。

- 出席隆重場合時，男士們可佩戴鑽石皮帶扣，夾夾或夾針，還有可配戴一些鑽石袖口鈕，更能顯示出男士們的魅力。
- 手的飾物就是戴在手上的飾物主要有手鐲，手鍊，戒指及等等。由於手是最容易被人注意到的一個部位，所以手的飾物款式千姿百態，戴在女性圓潤的胳膊上，纖細的手指上，以吸引人們的視線，增輝不少。
- 手鐲是一種佩戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種：一種是封閉型圓環(俗稱混身手鐲);另一種是有端口開關，根據其製造材料，手鐲可分為金手鐲，玉器手鐲，及鑲有寶石手鐲等等。手鐲的作用大體是顯示身份，突出個性及美化手臂和手指。
- 手鐲一般都配戴在左手上，鑲有寶石的手鐲應貼在手腕上，沒有鑲寶石的手鐲在腕部。除了手鐲，手鍊亦是配戴在手腕上，有些人比較喜歡佩戴手鍊因為喜歡其柔軟度。

戒指是指套在手指上的環形首飾物，原稱為指環，是手飾產品中最受歡迎的裝飾物。

- 製作戒指的材料非常廣泛，分別有黃金，白銀，鉑金，玉石，各種珠寶等都可以用來製作戒指，而且款式不斷創新。戒指除對手指起裝飾美觀作用外，主要用作定情之物。
- 在現今社會中，人們結婚時一個必不可缺的程序，就是新郎將結婚戒指戴在新娘手指上，以表示自己對新娘的一生承諾之愛情。戒指變成婚姻的信物後，女性佩戴戒指普遍起來。
- 戴在哪個指頭上逐漸變成一種約定的習俗：戴在食指上表示想結婚即表示求婚，於中指上表示正在戀愛中，在無名指上表示已經訂婚或已經結婚，戴在小手指上，表示獨身。大拇指一般都不會戴戒指的。戒指一般應該佩戴在左手上，這種習俗世界各國都接受的。

佩戴合適的耳環款式，可增加其外觀美感

- 佩戴垂吊式耳環，帶墜飾的頸鍊，可以顯示其瀟灑和飄逸。
- 佩戴新潮的耳環，帶寶石如紅，藍寶石的 K 金戒指，新潮 K 金頸鏈等，以顯示現代人的氣質。
- 佩戴圓形耳環，短頸鏈以顯示出輕鬆，簡約如愉快。
- 佩戴小型的耳環，手鐲和細頸鍊子以襯托出小家碧玉的氣質及東方女性的古典美。

單元名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

學習內容： 於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，清楚識別各類貴重 /人造珠寶首飾產品/配件的功能及結構特性，並能在督導下，應用於與珠寶銷售、推廣、營運、設計、生產、產品/科技研發、品管及採購相關的工作中。

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

學習成效：

能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性，並能在督導下，適當地應用於相關的工作中；及懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹： 是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員，在推銷期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在購買一對心儀的耳環的過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言。在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，則由導師總結學習內容。

實操的好處是： 所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟：

1)簡述實操的過程： 是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員 A，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使銷售營業員，在銷售期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在購買一對心儀的耳環的過程。在限時間內(一般是 15-20 分鐘，按當時教學進度決定)。完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，在完成實操後，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演： 由學員自由分組，3 人為一組。

3) 學員進行分組扮演： 討論期間，每組選出一位紀錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白如何處理及銷售一對耳環給沒有耳洞的顧客

扮演對話內容：

背景： 在銷售期間，以角色扮演的方式來顯示以下的例子：有一顧客 B 前來店鋪想購買一對鑽石養珠

耳環，跟銷售營業員 A， 直接處理顧客 B 在購買一對心儀耳環的過程， 對話如下：

次序 1- 顧客 B：“請問你們這裏有沒有鑽石養珠耳環？”

次序 2-銷售營業員 A：“小姐， 我們這裏有許多款式的鑽石養珠耳環。請問妳要什麼 K 金及什麼款式呢？”

次序 3-顧客 B：“呵！是 14K 及一些簡單配以少許細粒碎鑽石養珠耳環！”

次序 4-銷售營業員 A：“小姐，這裏有幾款鑽石養珠耳環符合妳的要求，請妳慢慢挑選。”

耳環 1

耳環 2

耳環 3

耳環 4

耳環 5



次序 5-顧客 B：“好呀! 唔該晒！”

次序 6-銷售營業員 A：“小姐，請問那一對耳環適合妳呢？”

次序 7-顧客 B：“我比較喜歡第 5 對的 14K 黃養珠配以碎鑽石耳環，我可否試戴？”

次序 8-銷售營業員 A：“小姐，當然可以啦！”

次序 9-顧客 B：“當顧客 B 嘗試佩戴那對 14K 黃養珠配以碎鑽石耳環時，發覺所有 5 對耳環都是有耳針，她本身是沒有耳洞。她向營業員 A 表示她十分喜歡這對耳環，銷售營業員 A 應該怎麼辦呢？”

5) 學員把扮演結果，綜合意見寫出： 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。

6) 由導師給評價及發問問題： 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及“哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

學習成效：能夠在督導下，清楚識別各種珠寶首飾產品/配件—耳夾式耳環及品質、功能及特性

7) 由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 9”的扮演對話內容發問)：

問題) 在次序 9-銷售營業員 A 應該如何恰當地處理這宗銷售，讓這位小姐能夠買得到她的心儀 14K 黃養珠配以碎鑽石耳環？

完成角色扮演實操： 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容。 (完)

單元： 識別珠寶首飾產品／配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

次序	內容	參考資料	備註
1	深入瞭解珠寶首飾產品及配件	<p>參考書： 黃金首飾加工與鑑賞 黃奇松 編著者 萬里機構 . 萬里書店 (2005年5月第一次印刷)</p> <p>參考網址： http://www.goldbar.com.hk http://www.lghk.com http://yuenkeeho.smeitrade.com/</p>	<p>學習成效： 能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性</p>
2	如何搭配及配戴合適的珠寶首飾產品	<p>參考書： 服裝搭配大全 Chata Romeno 編著者 Joy Clack 編輯</p> <p>包家仁 中文版翻譯 趙冬梅 中文版編輯 萬里機構 . 萬里書店</p> <p>參考網址： http://kaiyun.fututa.com/ www.chowsangsang.com www.chowtaifook.com</p>	<p>學習成效： 在督導下，學生能適當地應用珠寶首飾產品/配件知識於相關的工作中</p> <p>懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範</p>

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習一

問題 1： 自然界現存的礦物多達二千種以上，請問被寶石學家列為寶石礦物（Gemstones）的僅是有多少種？

- a. 二千多種
- b. 一千多種
- c. 五百多種
- d. 百多種

答案：_____

問題 2： 經雕琢切割後而能夠成為寶石的礦物，必須具備以下特質。請問下列那一個不是其特質？

- a. 稀有
- b. 色澤美觀
- c. 價錢高昂
- d. 堅硬與耐久

答案：_____

問題 3： 下列那一項不屬於半寶石類？

- a. 紅榴石
- b. 藍寶石
- c. 黃晶石
- d. 紫晶石

答案：_____

問題 4： 下列那一項掣扣常用於足金和純銀的頸鏈？

- a. V 形扣
- b. M 形扣
- c. B 形扣
- d. C 形扣

答案：_____

是非題目

問題 5： 頸鏈與鏈牌基本是一樣。

答案： _____

問題 6： 珍珠的硬度頗弱，而且也不是很罕有，它是有機物質，
並非屬於礦物，所以不被列入寶石類。

答案： _____

問題 7： 頸鏈配戴後是比較緊貼頸項上，而頸圈配戴後是比較寬鬆。**答案**： _____

問題 8： 與手鏈對比時，手鐲是封閉型圓環及比較硬身型。

答案： _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習二

問題 1： 把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四週被金屬托架包圍，這類的鑲口，我們稱之為？

- a. 公共爪
- b. 指甲爪
- c. 包邊
- d. 四爪

答案： _____

問題 2： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 背加耳
- b. 瓜子耳
- c. 圓子耳
- d. 茶杯耳

答案： _____

問題 3： 以下那一項不屬於錢夾的主要配件？

- a. 四筒較
- b. 三筒較
- c. 雙筒較
- d. 單筒較

答案： _____

問題 4： 一爪管雙石，這些爪需要較粗，我們稱之為甚麼爪鑲口？

- a. 四爪
- b. 三爪
- c. 單爪
- d. 孖爪

答案： _____

是非題目

問題 5：車輪掣和拉筒掣都是胸針的配件，基本上是一樣配件。 答案：_____

問題 6：Z 字掣扣多應用於足金和純銀的頸鏈上。 答案：_____

問題 7：沒有耳洞的女士們，可以選擇配戴耳夾式和螺絲腳式的耳環。 答案：_____

問題 8：瓜子耳是吊墜的主要配件之一。 答案：_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在上課課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習三

問題 1： 在市面上那種鑲口托常會在鑲嵌半卡或一卡庄的鑽石戒指出現？

- a. 公共爪
- b. 二爪
- c. 包邊
- d. 四爪

答案： _____

問題 2： 以下圖中的吊墜是什麼鑲法？



- a. 圓爪鑲
- b. 四爪鑲
- c. 方爪鑲
- d. 包邊鑲

答案： _____

問題 3： 常見的虎爪鑲，側面呈什麼字形？

- a. V 字形
- b. S 字形
- c. U 字形
- d. W 字形

答案： _____

問題 4： 以下那一個不是鑲口的種類？

- a. 圓爪
- b. 十二字爪
- c. 虎爪
- d. 三角爪

答案： _____

是非題目

問題 5： 卜竹是戒指趾種類其中之一。

答案： _____

問題 6： 戒指需要鑲口及戒指趾種類來製成出一隻華麗璀璨的戒指。

答案： _____

問題 7： 人們結婚時，耳環除對耳朵起裝飾美觀作用外，主要用作定情之物。

答案： _____

問題 8： 手鐲和手鏈是一種配戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種： 一種是封閉型圓環；另一種是有端口開關。

答案： _____

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

堂上功課只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**简答题 (Short Question)** 共 40%”。

選擇題 2 分 1 題－7 題共 14 分

是非題 1 分 1 題－6 題共 6 分及

简答题 4 分 1 題－5 題共 20 分，合共 40% 為滿分。

堂上功課

選擇題

問題 1： 請問一般較為人熟悉和普遍用於珠寶首飾產品上約有幾多種寶石類？

- a. 三十多種
- b. 一百多種
- c. 三百多種
- d. 二千多種

答案：_____

問題 2： 請問下列那一個不屬於寶石類呢？

- a. 紅寶石
- b. 綠寶石
- c. 紅榴石
- d. 藍寶石

答案：_____

問題 3： 耳迫是穿耳式耳環的必需配件，作用是將穿戴在耳珠上的耳環銷住，扣緊耳針以免耳環脫落。

以下那一個不是耳環常用的耳迫。

- a. 平迫
- b. 直迫
- c. 捲迫
- d. 膠迫

答案：_____

問題 4： 以下那一個不是鑲口的種類。

- a. 圓爪
- b. 十二字爪
- c. 虎爪
- d. 三角爪

答案： _____

問題 5： 那一個鑲口種類是一個爪能管雙石？

- a. 一爪
- b. 孖爪
- c. 單爪
- d. 虎爪

答案： _____

問題 6： 請指出以下那一種鑲口是把寶石戒面與首飾托架齊平， 寶石的四周被金屬托架包圍。

- a. 四爪
- b. 公共爪
- c. 包邊
- d. 指甲爪

答案： _____

問題 7： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 瓜子耳
- b. 背加耳
- c. 圓子耳
- d. 茶杯耳

是非題目

問題 8： 鏈牌與頸鏈基本是一樣。

答案： _____

問題 9： 自然界現存的礦物有多達四千種以上。

答案： _____

問題 10： 頸圈佩戴後是比較緊貼頸項上。

答案： _____

問題 11： 珍珠的硬度頗弱，而且也不是很罕有，它是有機物質，

並非屬於礦物，但一般也被列入寶石類。

答案： _____

問題 12： S 形扣和M形扣多應用在足金和純銀的頸鏈。

答案： _____

問題 13： “鑲口 ” 就是珠寶首飾配件之一，用於把寶石鑲在

飾物上，將它抓緊和承托，使它不致容易脫落。

答案： _____

短答案題

問題 14： 請列出男士們最常佩戴的五種珠寶首飾？

答案： _____

問題 15： 請列出最常見三種半寶石類？

答案： _____

問題 16： 請列出最常用的四種手鏈及頸鏈的掣扣？

答案： _____

問題 17： 耳迫或耳勾，都是穿耳式耳環的配件，是給有耳窿的人士佩戴。請列出那二種最常見非穿耳式耳環。

答案： _____

問題 18： 請列出普遍五種戒指的種類。

答案： _____

考試須知：

- 1 評分法： 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **60%**
 選擇題 2 分 1 題 – 10 題共 20 分，
 是非題 1 分 1 題 – 8 題共 8 分及
 短答題 4 分 1 題 – 8 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

註： 每單元計分法： 考試分佔 60%，計分功課佔 40%，合共分數是 100%，50%或以上為合格.

2 **A)**請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場

B)本試全部為筆試，用中文字作答，請學員預先準備藍原子筆作答，不能使用鉛筆

C)本考試都不容許打開書本(close book)

D)試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生

E)考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

終期考核-試題

課程名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： _____年__月__日(星期__) __：__am/pm 開始， 考時為 1 小時 30 分鐘.

姓名： _____ 學號： _____

選擇題

問題 1： 下列那一項不屬於半寶石類？

- a. 紅榴石
- b. 紅寶石
- c. 藍晶石
- d. 黃晶石

答案： _____

問題 2： 以下那一種鑲口是把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四週被金屬托架包圍？

- a. 指甲爪
- b. 公共爪
- c. 四爪
- d. 包邊

答案： _____

問題 3： 請問一般較為人熟悉和普遍用於珠寶首飾產品上約有幾多種寶石類？

- a. 三十多種
- b. 一百多種
- c. 三百多種
- d. 二千多種

答案： _____

問題 4： 請問圖中配件是什麼配件？



- a. 拉筒掣
- b. 生圈
- c. 耳迫
- d. 車輪掣

問題 5： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 背加耳
- b. 圓子耳
- c. 瓜子耳
- d. 茶杯耳

問題 6： 圖中顯示的是什麼類型的爪鑲？



- a. 圓爪
- b. 四爪
- c. 方爪
- d. 三角爪

問題 7： 以下那一項不屬於錢夾的主要配件？

- a. 單筒較
- b. 雙筒較
- c. 三筒較
- d. 四筒較

問題 8： 常見的虎爪鑲，側面呈什麼字形？

- a. V 字形
- b. S 字形
- c. U 字形
- d. W 字形

問題 9： 圖中顯示的是什麼類型的爪鑲？



- a. V 字爪
- b. 三角爪
- c. 尖爪
- d. 劍爪

問題 10： 以下那一項應不屬於寶石類，但最終也被列為寶石類？

- a. 紫晶石
- b. 黃晶石
- c. 珍珠
- d. 藍寶石

是非題

問題 11： 鴨脷掣在首飾生產上非常普遍，因形狀似鴨脷，行內人稱之為鴨脷掣。

答案： _____

問題 12： S 形扣和 M 形扣多應用在足金和純銀的頸鏈。

答案： _____

問題 13： 鑽石鏈牌與鑽石頸鏈基本上是一樣的。

答案： _____

問題 14： 珠寶首飾產品的配戴在一年四季也有不同的要求。炎熱的夏天應盡量避免配戴黃金飾物，因為這樣會使人覺得酷熱感覺。

答案： _____

問題 15： 配戴一件適合的珠寶首飾物足以給人羨慕和欣賞的目光。這樣子珠寶首飾物才能起到美化的作用，達到人們的期望。

答案： _____

問題 16： 手鐲是一種佩戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種： 一種是封閉型圓環(俗稱混身手鐲); 另一種是有端口開關。

答案： _____

問題 17： 在現今社會中，人們結婚時戒指是一樣必不可缺的首飾物。

答案： _____

問題 18： 膠迫不是耳環的配件之一。

答案： _____

短答題

問題19： 請列出普遍五種戒指的種類？

答案： _____

問題20： 請列出最常用的四種手鏈及頸鏈的掣扣？

答案： _____

問題21： 請簡單講述以下的玉珠串的配戴方法？



答案： _____

問題22： 請簡單講述以下的螺絲腳養珠耳環的配戴方法？



答案： _____

問題23： 請簡單講述以下的鑽石胸針的配戴方法？



答案： _____

問題24： 請簡單列出最常見五種半寶石類？

答案： _____

問題 25： 請列出男士們最常配戴的五種珠寶首飾產品？

答案：_____

問題26： 請簡單講述耳環的捲迫和平迫的分別？

答案：_____

(試題完卷)

實務試

課程名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

考試限時：5 分鐘

姓名： _____ 學號： _____

實務試－如何幫顧客配戴一條圓形鑽石襯公主方形紅寶石手鏈



學生為顧客配戴手鍊時，需要注意以下事項: 1. 盒掣 2. 鴨脷掣 3. 八字掣

能力單元: **瞭解珠寶首飾市場基本知識**

(JLZZSA105A, 3 學分)

銷售範疇的營業員

資歷架構級別: 1

(學生用)

科目:瞭解珠寶首飾市場基本知識

能力單元：JLZZSA105A, 3 學分

工種: 銷售範疇的營業員

資歷架構級別: 1



認識珠寶首飾市場

認識香港珠寶業，包括：

1. 在製造業的地位、角色及產品出口值
2. 珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈及產品類別（金屬首飾、鑲石首飾、玉器首飾）
3. 人力資源的分佈、需求及訓練

在製造業的地位、角色及產品出口值(1)

a) 製造業的地位(1)

過去二十多年來，香港珠寶廠商在世界各地營商發展，產品設計、品質及服務水平，深受各國買家讚賞。於2013年，香港擁有640間珠寶製造商，多數經營珠寶出口業務(註1)。

在製造業的地位、角色及產品出口值(2)

b) 角色

- 長期激烈的市場競爭，香港自金融經濟風暴起帶來的長期內部負面影響，政府管治手法，多年前美伊戰爭及沙士影響引起外國珠寶展覽會拒絕來港參展事件等，都是香港珠寶廠商尋求發展及突破的“背景”。
- 要發展及突破“方法”有: 公司內部電腦化、提高工作效率及生產量、加強人才的多元化培訓以及把OEM（註3）的代加工身份兼營或轉型，再發展出自己的“品牌”，把產品轉為商品，獲取較高利潤及生存條件。這些都是珠寶製造商在行業發展中擔任的角色。



在製造業的地位、角色及產品出口值(3)

c) 產品出口值

- 香港珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務。珠寶業總體包括服飾珠寶，時尚珠寶及優質珠寶，而優質珠寶業的出口總額，約佔2013年香港出口總額的83.6%。(註1)

珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈及產品類別(1)

a) 珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈(註1)

- 於2013年，香港擁有達640間珠寶製造商，多數專注於珠寶出口業務。
- 香港從事出口業務的五大優質珠寶出口製造商，佔香港優質珠寶業出口總額約8.9%。此等優質香港珠寶出口製造商的製造設施，大多位於中國。

珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈及產品類別(2)

b) 產品類別（金屬首飾、鑲石首飾、玉器首飾）

1. 首飾製成品: 鑽石首飾、寶石首飾、銀首飾、K金首飾、珍珠首飾、翡翠首飾、古董首飾、純金首飾、鉑金首飾
2. 寶石類: 鑽石、寶石、半貴重寶石、合成寶石、玉器
3. 其他類別: 鐘錶



人力資源的分佈、需求及訓練(1)

- 香港珠寶市場缺乏的是市場、設計及管理人才，內地缺乏的則是生產及設計人才，目前香港的珠寶行業，希望香港有更多年青人可投身珠寶業，提供業內所需人才。



人力資源的分佈、需求及訓練(2)

- 香港的珠寶製造廠商希望聘請高素質的員工去創造與別不同的產品、高水準工藝和建立品牌。另外,珠寶製造業廠商在設計工作中,要求設計師具備國際視野、多元化的工作經驗和擁有新的工業技術。



認識香港珠寶主要出口市場

剛完成: 1) 認識珠寶首飾市場

現在講解:

認識香港珠寶主要出口市場，包括：

1. 主要出口市場國家
2. 各個出口市場對不同款式的珠寶首飾的需求
3. 各個出口市場的購買能力和發展潛力、外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈及銷售產品

主要出口市場國家

- 香港珠寶外銷公司，主要的業務性質是：批發商，製造商，出口商。而營銷商品的主要出口市場為亞太區、美洲和歐洲。各區域所屬的國家如下：
 - 亞太區：香港，中國大陸，日本，台灣，澳洲，新加坡等
 - 美洲：美國
 - 歐洲：義大利，英國，法國，德國，西班牙，瑞士，中東等

各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求(1)

- 外國買家主要購買的貨品有:
 - 首飾製成品：鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾
 - 寶石類: 鑽石，寶石，半貴重寶石，合成寶石，玉器
 - 其他類別: 鐘錶



各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求(2)

- 外國買家購買貨品的需求，可用以下立場表達
 - a) 購買貨品的原因
 - b) 購買首飾的種類
 - c) 首飾的套裝組合
 - d) 首飾的物料及價錢

各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求(3)

a) 購買貨品的主要原因:

- 設計、手工、價格、交貨的可靠度、品牌知名度、送貨速度、用料質量、接受貨量少的訂單的處理彈性、生產技術、客戶服務、提供客戶選擇的款式及種類數量。

各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求(4)

b) 購買首飾的種類

- 購買首飾的主要種類: 指環、手鍊、項鍊、耳環

c) 購買首飾的主要套裝組合:

- 指環、頸鍊、耳環
- 頸鍊、指環、手鍊
- 指環、手鍊、鍊咀
- 手鍊、鍊咀、耳環



各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求(5)

d)首飾的物料及價錢

- 購買首飾的主要物料:

白色K金、黃色K金、銀、玫瑰色K金、鉑金、純黃金(24K)、合金、鋼、鈦。

- 購買貨品的價錢:

按當時市場的銷售情況、物料成本等購買因素來決定。

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(1)

瞭解以上出口市場的營商考慮因素,可以參考以下營商條件:

- a) 購買能力
- b) 發展潛力
- c) 外國主要珠寶店舖的數目
- d) 地區分佈
- e) 銷售產品等

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2))(2)

a) 購買能力

- 最大增長潛力的客群如下：
 - 以年齡表達，由26-45年歲的增長最多的百分比
 - 以性別表達，以女性的增長最多的百分比
 - 以消費者身份表達，以行政人員、專業人士的增長最多的百分比

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(3)

b) 發展潛力

- 香港貿易發展局的有關調查涉及買家對未來兩年市場前景看法：
 - 要求買家以1至5分制給予評分，1代表非常不理想，5代表非常理想。
 - 在2015年的調查中，亞洲仍是前景最理想的地區，最能看好的首3個市場是：
 - 中國內地(3.75分)、其他亞洲國家(3.42分)及東盟國家(3.39分)。在傳統市場中，買家最看好澳洲及太平洋地區 (3.35分)，其次是日本(3.33分)及北美洲地區(3.31分)；西歐(3.25分)則排在最後。

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(4)

- 和**2014**年的調查相比的市場潛力

和2014年的調查比較下發現，2015年受訪買家對日本和非洲(不包括南非)市場前景樂觀很多，對中國內地、東盟、印度、中東和俄羅斯市場則信心減少了。

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(5)

c) 最受歡迎物料

- 大部分受訪者表示，2015年最受其銷售市場歡迎的物料是K金，其中48%受訪者選擇白色K金，33%選擇玫瑰色K金，32%選擇黃色K金。

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(6)

- 以珠寶店舖營運方式來表達店舖數目的意義如下：
 - 經營自設門市零售方式
 - 透過“託賣”經營零售
 - 透過“合作社”經營零售
 - 透過“特許經營”經營零售
 - 透過“分銷商”、“批發商”方式經營 (佔最多數)

另外，透過電子零售平台銷售產品開始流行，但是在珠寶首飾業較不普遍採用。



各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(7)

d) 地區分佈

- 香港珠寶外銷公司，營銷商品的主要出口市場為亞太區、美洲和歐洲。各區域所屬的國家如下：
 - 亞太區: 香港、中國大陸、日本、台灣、澳洲、新加坡等
 - 美洲: 美國
 - 歐洲: 義大利、英國、法國、德國、西班牙、瑞士、中東等

各個出口市場的購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品 (註2)(8)

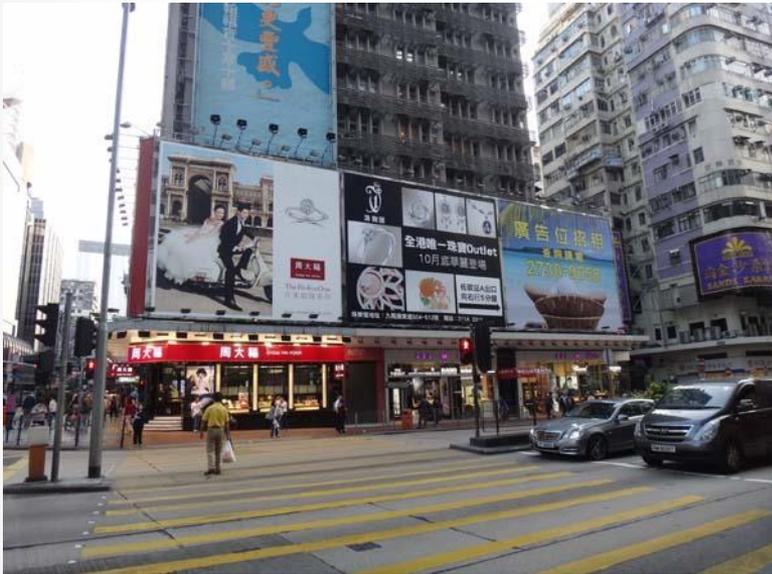
e) 銷售產品

- 以首飾種類來說，一般有：指環，手鍊，項鍊，耳環等

認識香港珠寶本銷市場(1)

1. 本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品
2. 本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品
3. 本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品
4. 每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字
5. 主要及有潛力的消費者 (外國遊客、內地自由行遊客)

認識香港珠寶本銷市場(2)



本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品(1)

- 香港珠寶零售店舖遍佈香港、九龍及新界地區。由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有。
- 主要服務外國遊客的珠寶零售店舖，遍佈遊客區：尖沙咀、旺角、中環、銅鑼灣、灣仔地區。而主要服務本地客戶的珠寶零售店舖，遍佈遊客區之外，市民住宅區也是珠寶零售店舖集中地區，例如沙田、大埔、荃灣、深水埗、北角等地區。

本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品(2)

- 珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。根據非正式統計，此類店舖數目全香港大約已有數百間。



本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品(3)

- 銷售各類首飾製成品，分別有：鑽石首飾、寶石首飾、銀首飾、K金首飾、珍珠首飾、翡翠首飾、古董首飾、純金首飾、鉑金首飾。而同時銷售的寶石類，包括鑽石、寶石、半貴重寶石、合成寶石、玉器首飾等。其他類別則包括鐘錶及貴價裝飾品。



本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品(1)

- 香港玉器市場珠寶零售店舖遍佈香港，九龍及新界地區。多數由小型單獨經營，而大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有，但佔少數。主要服務對象為本地居民及外國遊客，而購買玉器的遊客當中，近年以中國遊客佔大多數。其他亞洲遊客，例如台灣、星加坡、日本和韓國等，也佔重要位置。

本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品(2)

- 主要服務外國遊客的珠寶玉器零售店舖及玉器市場遍佈遊客區: 尖沙咀、佐敦、旺角、中環、銅鑼灣和灣仔地區。



本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品(1)

- 香港人造珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有。
- 主要服務外國遊客的珠寶零售店舖遍佈遊客區：尖沙咀、旺角、中環、銅鑼灣和灣仔地區。而主要服務本地客戶的珠寶零售店舖。

本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品(2)

- 人造珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。而此類市場，明顯集中銷售人造珠寶首飾，不會和玉器、珠寶鑽石、寶石、半寶石首飾混合銷售。根據非正式統計此類店舖數目全香港大約已有數百間。



每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字(1)

a) 來港旅客數目 (註4)

- 2014年旅遊業表現來自世界各地的訪港旅客達6080萬人次，較2013年上升12%。
- 旅遊業是香港經濟的重要支柱，佔本地生產總值3.3%。以二零一零年為例，香港旅遊業表現好，入境人數和消費額均創歷年新高，全年訪港旅客達3 603萬人次，與入境旅遊有關的總消費額達2,099.8億港元，較二零零九年分別增加 21.8 %和 32.7 %。

每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字(2)

b) 首飾方面消費數字 (註5)

- 以 2014年4月與上年同月比較，珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物的銷貨價值下跌39.9%。
- 政府發言人指出，四月零售業銷售顯著下跌，主要是由於珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物的銷售量急跌。除了因去年與金飾相關的銷售急升而造成較高的比較基數外，四月零售業銷售的下滑，部分亦反映旅客消費在長期激增後出現放緩。

主要及有潛力的消費者 (外國遊客、內地自由行遊客) (註4) (1)

- 在2014年，中國內地是香港最大的客源，訪港旅客總數高達4720萬人次，佔整體訪港旅客的77.7%。當中有3130萬內地旅客人次使用“個人遊”簽證訪港，較2013年上升14.1%。
- 短途旅客方面，在2014年的數目與2013年的水平相若。而南韓、新加坡及日本的訪港旅客亦分別上升了15.5%、5.4%及2.1%。來自印度的訪港旅客則明顯上升18.7%。

主要及有潛力的消費者 (外國遊客、內地自由行遊客) (註4) (2)

- 在2014年，中國內地是香港最大的客源



了解珠寶首飾市場的運作 (1)

- 透過瞭解珠寶首飾市場的運作，進行珠寶業有關銷售及推廣工作。
- a) 香港珠寶行業發展三十餘年，市場運作機制成熟，當中一些香港珠寶外銷公司，主要的業務性質是從事批發商、製造商和出口商。而從事本銷市場的珠寶零售店舖遍佈香港、九龍及新界地區。由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有。

了解珠寶首飾市場的運作 (2)

了解首飾市場的運作，可以從以下方面入手：

- 先從珠寶“公司對外的市場因素”方面了解。因素有物料貨價升降、市場地區、競爭對手及本身公司經營手法、行銷渠道和產品的貨型方面了解，再從珠寶“公司本身對內發展因素”方面了解。

了解珠寶首飾市場的運作 (3)

b) “公司對外的市場因素” 方面了解

- 物料貨價升降:
 - 金價: a)黃金價 b)白金價
 - 石料價: a)鑽石 b)寶石 c)半寶石
- 市場地區:
 - 香港本地內銷及中國大陸市場
 - 對外出口市場有:
 - 北美洲國家: 美國-拉斯維加斯，邁阿密; 加拿大-多倫多
 - 歐洲國家: 意大利、瑞士、法國、德國
 - 亞洲等國家: 中國、日本、新加坡
 - 中東國家: 亞聯酋、巴林、沙迦

了解珠寶首飾市場的運作 (4)

c) 對手及本身公司經營手法 / 行銷渠道 / 產品的貨型

- 經營手法

找出要開發市場的消費群，然後決定如何按本身公司營運性質，配合物料設計造出產品。藉公司組織架構，按計畫運用資金去經營公司，達獲利情況。

- 行銷渠道

有了產品之後，再決定在市場上銷售時所用到的方法，例如賣給廠、門市、同行拆家、珠寶展銷、網上銷售、直銷等。

- 產品的貨型

“貨型”指按不同的客戶和市場特性去設計出不同的產品在市場中銷售。當中涉及材料、手工、首飾結構、設計和成本計算。

了解珠寶首飾市場的運作 (5)

d) “公司本身對內發展因素” 方面了解

1. 開拓市場/接觸客戶及做展覽(分為本/外地)及如何選擇客戶
2. 當客戶給予訂單或是生產本身公司的貨品時去生產
3. 完成產品後交付給客戶
4. 繼續生意，和客戶保持關係及開拓市場或擴展生意業務
5. 明白以上情況，公司內負責銷售的銷售人員，就可以細心及明確為要銷售的對象定出計劃及進行能配合有關的銷售及推廣工作。

註1: 參考"Convoy Investment Services Limited為KTL International Holdings Group Limited在 2014年發行的招股書".

註2: 參考香港貿發局香港國際珠寶展2015: 買家及參展商問卷調查
<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/研究文章/香港貿發局香港國際珠寶展2015-買家及參展商問卷調查/rp/tc/1/1X000000/1X0A2AFR.htm>

註3:

OEM --- Original Equipment Manufacturer 原始設備製造商

ODM --- Original Design Manufacturer 設計代工製造

OBM --- Original Brand Manufacturer 自有品牌

註4: 香港旅遊發展局網頁 www.tourism.gov.hk

註5: 香港統計處 www.censtatd.gov.hk (2014年4月份的零售業銷貨額臨時統計數字)

科目:瞭解珠寶首飾市場基本知識



End

單元二：瞭解珠寶首飾市場基本知識

能力單元編號： JLZZSA105A

資歷架構級別： 1

學生筆記**學習影片及配合 PowerPoint 頁數：**

影片： MVI-9421-00 (2.21 分鐘)

影片： MVI-9423 (1 分鐘)

影片： MVI-9424 (1.06 分鐘)

影片： MVI-9426 (2.31 分鐘)

影片： MVI-9450 (1.55 分鐘)

影片： MVI-9432 (1.30 分鐘)

影片： MVI-9448 (1.24 分鐘)

影片： MVI-9449 (0.51 分鐘)

(影片時間合共： 11.18 分鐘)

**◆ 認識香港珠寶業，包括：**

在製造業的地位、角色、產品出口值

珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈

產品類別（金屬首飾、鑲石首飾、玉器首飾）

人力資源分佈、需求及訓練

**配合學習影片： MVI_9421-00 (2.21分鐘)****課程大綱：****(1) 認識珠寶首飾市場****◆ 認識香港珠寶業，包括：**

1.1) 在製造業的地位、角色、產品出口值

1.1.1) 製造業的地位：

過去二十多年來，香港珠寶廠商在世界各地營商發展，產品設計，品質及服務水準，深受各國買家讚賞。於2013年，香港擁有640間珠寶製造商，多數經營珠寶出口業務(註1)。

取得生意的方法，除了以優良的手工，創新的設計之外，降價及減少成本可能是主流競爭策略。而近年香港廠商因外在市場發展方式的改變而減低了香港廠商以OEM(註3)珠寶加工方式的經營利潤。為了增加廠商的公司盈利，運用OEM，ODM，OBM(註3)的經營模式，為公司

增加利潤。

注意事項：香港取得生意還有否其他的方法呢？



配合學習影片： MVI-9423 (1 分鐘)

1. 1. 2) **角色**： 香港珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務。珠寶業總體包括服飾珠寶，時尚珠寶及優質珠寶，而優質珠寶業的出口總額，約佔2013年香港出口總額的83.6%。(註1)

長期激烈的市場競爭，香港自金融經濟風暴起帶來的長期內部負面影響，政府管治手法，前陣子美伊戰爭及沙士影響引起外國珠寶展覽會拒絕香港參展事件等，都是香港珠寶廠商尋求發展及突破的“背景”；要發展及突破的“方法”有：公司內部電腦化，提高工作效率及生產量；加強人才的多元化培訓以及把OEM(註3)的代加工身份兼營或轉型，再發展出自己的“品牌”，把產品轉為商品，獲取較高利潤及生存條件。這些都是珠寶製造商的角色在行業發展中要擔任的發展角色。

1. 1. 3) **產品出口值**：

珠寶出口業務的收益總額，由2009年約380.799億港元，增至2013年約768.750億港元，複合年增長率為約19.2%。隨著美國經濟穩步復甦，俄羅斯及中東的需求日益增加的原因，對香港珠寶出口製造業，帶來更多業務及收益。(註1)

1. 2) **珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈** (註1)

於2013年，香港擁有達640間珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務。香港從事出口業務的五大優質珠寶出口製造商，佔香港優質珠寶業出口總額約8.9%。此等優質香港珠寶出口製造商的製造設施，大多位於中國。



配合學習影片： MVI-9424 (1.06 分鐘)

1. 3) **產品類別** (金屬首飾、鑲石首飾、玉器首飾)

1. 3. 1) **首飾製成品**： 鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。

1. 3. 2) **寶石類**： 鑽石，寶石，半貴重寶石，合成寶石，玉器

1. 3. 3) **其他類別**： 鐘錶

1. 4) **人力資源分佈、需求及訓練**



配合學習影片： MVI-9426 (2.31 分鐘)

香港及內地所缺乏的人才並不相同。“香港缺乏的是市場、設計及管理人才，內地缺乏的則是生產及設計人才”。香港的珠寶業希望香港有多些年青人可投身珠寶業，提供業內更多所需人才。

注意事項：香港缺乏的是市場、設計及管理人才，有什麼方法可以增加人才呢？

香港的珠寶製造廠商需要珠寶設計師創作和提出創新的設計意念。同時廠商希望聘請高質素的員工去創造與別不同的產品、高水準工藝和建立品牌。另外，珠寶製造業廠商在設計工作中，要求設計師具備國際視野、多元化的工作經驗和擁有新的工業技術。

◆ 認識香港珠寶主要出口市場，包括：

- 主要出口市場國家
- 各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求
- 各個出口市場的購買能力、發展潛力、外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品

◆ 認識香港珠寶主要出口市場



1. 主要出口市場國家

1. 1) 香港珠寶外銷公司，主要的業務性質是：批發商，製造商，出口商。而營銷商品的主要出口市場為：亞太區，美洲，歐洲。各區域所屬的國家如下：

“亞太區”有香港，中國大陸，日本，台灣，澳洲，新加坡等。“美洲”有美國。“歐洲”有義大利，英國，法國，德國，西班牙，瑞士，中東等。

2) 各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求

2. 2) 以外國買家來說，主要的購買貨品有：

2. 2. 1) 首飾製成品：鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。

2. 2. 2) 寶石類：鑽石，寶石，半貴重寶石，合成寶石，玉器

2. 2. 3) 其他類別： 鐘錶

2. 3) 以外國買家來說，購買貨品的需求：

購買貨品的原因， 購買首飾的種類， 首飾的套裝組合， 買首飾的物料， 及貨品價錢。以下是詳述：

2. 3. 1) 主要的購買貨品的原因有：

設計，手工，價格，交貨的可靠度，品牌知名度，送貨快捷，用料質量，接受貨量少的訂單的處理彈性，生產技術，客戶服務，提供客戶選擇款式及種類數量

2. 3. 2) 主要的購買首飾的種類有：

指環，手鍊，項鍊，耳環

2. 3. 3) 主要的購買首飾的套裝組合有：

a) 指環，頸鍊，耳環 b) 頸鍊，指環，手鍊 c) 指環，手鍊，鍊咀 d) 手鍊，鍊咀，耳環... 等

2. 3. 4) 主要的購買首飾的物料有：

白色K金， 黃色K金， 銀， 玫瑰色K金， 鉑金， 純黃金(24K)， 合金， 鋼， 鈦

2. 3. 5) 主要的購買貨品價錢：

按當時市場的銷售情況，物料成本等購買因素來決定

注意事項：以外國買家來說，購買貨品，有什麼需求？

3) 各個出口市場的購買能力、發展潛力、外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品(註2)

3. 1) 瞭解以上出口市場的營商考慮因素，可以參考以下營商條件：

購買能力、發展潛力外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品等，詳述如下：

3. 1. 1) 購買能力

最大增長潛力的年齡客群如下：

以年齡表達，由26-45年歲的增長最多的百分比

以性別表達，以女性的增長最多的百分比

以消費者身份表達，以行政人員，專業人士的增長最多的百分比

3. 1. 2) 發展潛力

3. 1. 2. 1) 香港貿易發展局有關調查涉及買家對未來兩年市場前景看法

要求買家以1至5分制給予評分，1代表非常不理想，5代表非常理想。在2015年的調查中，亞洲仍是前景最理想的地區，最能看好的首3個市場是：中國內地(3.75分)、其他亞洲國家(3.42分)及東盟國家(3.39分)。在傳統市場中，買家最看好澳洲及太平洋地區 (3.35分)，其次是日本(3.33分)及北美洲地區(3.31分)；西歐(3.25分)則排在最後。

3.1.2.2)：和2014年的調查相比的市場潛力

和2014年的調查比較下發現，今年受訪買家對日本和非洲(不包括南非)市場前景樂觀很多，對中國內地、東盟、印度、中東和俄羅斯市場則信心減少了。

3.1.3)最受歡迎物料

大部分受訪者表示，2015年最受其銷售市場歡迎的物料是K金，其中48%受訪者選擇白色K金，33%選擇玫瑰色K金，32%選擇黃色K金。

以珠寶店舖營運方式來表達店舖數目的意義如下：

經營自設門市零售方式之外，營運方式還有，透過“託賣”經營零售，透過“合作社”經營零售，透過“特許經營”經營零售也有。而透過“分銷商”，“批發商”方式經營，是佔最多數的。

另外，透過電子零售平台銷售產品開始流行，但是在珠寶首飾業較不普遍採用。

3.1.4)地區分佈

香港珠寶外銷公司，營銷商品的主要出口市場為：亞太區，美洲，歐洲。各區域所屬的國家如下：

“亞太區”：香港，中國大陸，日本，台灣，澳洲，新加坡等

“美洲”：美國

“歐洲”：義大利，英國，法國，德國，西班牙，瑞士，中東等

3.1.5)銷售產品

以首飾種類來說，一般有：指環，手鍊，項鍊，耳環等



(本港主要珠寶店舖)

◆ 認識香港珠寶本銷市場，包括：

- 本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品
- 本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品
- 本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品
- 每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字
- 主要及有潛力的消費者(外國遊客、內地自由行遊客)



(香港珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區)

◆ 認識香港珠寶本銷市場，包括：

- 1) 本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品

香港珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有。主要服務對像是本地居民及外國遊客。

主要服務外國遊客的珠寶零售店舖，遍佈遊客區：尖沙咀，旺角，中環，銅鑼灣，灣仔地區。而主要服務本地客戶的珠寶零售店舖，遍佈遊客區之外，市民住宅區也是珠寶零售店舖集中地區，例如沙田，大埔，荃灣，深水埗，北角等地區。

而珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。此類店舖數目，非正式統計，全香港大約有數百間。

銷售各類首飾製成品，分別有：鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。而同時銷售寶石類，包括鑽石，寶石，半貴重寶石，合成寶石，玉器首飾等。而其他類別包括鐘錶及貴價裝飾品。

注意事項：珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，還會有其他經營方式嗎？

2) 本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品

香港玉器市場珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。由多數由小型單獨經營，而大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有，但比較佔少數。主要服務對像是本地居民及外國遊客，而購買玉器的遊客當中，近年以中國遊客佔大多數，其他亞洲遊客，例如台灣，星加坡，日本，韓國等，也佔重要位置。

主要服務外國遊客的珠寶玉器零售店舖及玉器市場，遍佈遊客區：尖沙咀，佐敦，旺角，中環，銅鑼灣，灣仔地區。而主要服務本地客戶的珠寶玉器零售店舖，遍佈遊客區之外，市民住宅區也是珠寶零售店舖集中地區，例如沙田，大埔，荃灣，深水埗，北角等地區。

而珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。而此類玉器市場及珠寶玉器零售店舖的銷售商品，通常都是把玉器及珠寶鑽石，寶石，半寶石首飾混合銷售，種類多元化。此類店舖數目，非正式統計，全香港大約有數百間。

銷售各類首飾製成品，分別有：玉器首飾，鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。

注意事項：香港玉器市場珠寶零售店舖，多數由什麼形式經營？

3) 本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品

香港人造珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有，主要服務對像是本地居民及外國遊客。

主要服務外國遊客的珠寶零售店舖，遍佈遊客區：尖沙咀，旺角，中環，銅鑼灣，灣仔地

區。而主要服務本地客戶的珠寶零售店舖，遍佈遊客區之外，市民住宅區也是人造珠寶零售店舖集中地區，例如沙田，大埔，荃灣，深水埗，北角等地區。

人造珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。而此類市場，明顯集中銷售人造珠寶首飾，不會和玉器，珠寶鑽石，寶石，半寶石首飾混合銷售。此類店舖數目，非正式統計，全香港大約有數百間。

4) 每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字

4.1) 來港旅客數目(註4)

2014 年旅遊業表現來自世界各地的訪港旅客達 6 080 萬人次，較 2013 年上升 12% 。

旅遊業是香港經濟的重要支柱，佔本地生產總值 3.3%。以 2010 年為例，香港旅遊業表現良好，入境人數和消費額均創歷年新高，全年訪港旅客達 3 603 萬人次，與入境旅遊有關的總消費額達 2,099.8 億港元，較 2009 年分別增加 21.8 %和 32.7 %。

4.2) 首飾方面消費數字(註5)

以 2014年4月與上年同月比較，珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物的銷貨價值下跌39.9%。

政府發言人指出，四月零售業銷售顯著下跌，主要是由於珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物的銷售量急跌。除了因去年與金飾相關的銷售急升而造成較高的比較基數外，四月零售業銷售的下滑，部分亦反映旅客消費在長期激增後出現放緩。

5) 主要及有潛力的消費者 (外國遊客、內地自由行遊客)(註5)

在 2014 年，中國內地是香港最大的客源來源，訪港旅客總數高達 4,720 萬人次，佔整體訪港旅客的 77.7%。當中有 3,130 萬內地旅客人次使用“個人遊”簽證訪港，較 2013 年上升 14.1%。

短途旅客方面，在 2014 年的數目與 2013 年的水平相若。而南韓、新加坡及日本的訪港旅客亦分別上升了 15.5%、5.4%及 2.1%。來自印度的訪港旅客則明顯上升 18.7%。

在環球經濟不明朗的影響下，長途旅客人次，在 2014 年錄得輕微跌幅。當中美國是香港最主要的長途客源市場，來自美國的旅客人次較 2013 年上升 1.9%。

注意事項：長途旅客方面，有什麼特點？



配合學習影片： MVI-9450 (1.55 分鐘)

(2) 瞭解珠寶首飾市場的運作

◆ 能瞭解珠寶首飾市場的運作，進行珠寶業有關銷售及推廣工作

2.1)香港珠寶行業發展三十餘年，市場運作機制成熟，當中一些香港珠寶外銷公司，主要的業務性質是從事批發商，製造商，出口商。而從事本銷市場的珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的連鎖店都有。主要服務對象是本地居民及外國遊客。市場的運作，涉及由“珠寶入口商”提供貨品給“珠寶批發商”，再批發給“珠寶零售商”，貨品轉賣給最終消費者。

了解首飾市場的運作，可以從以下方面入手：

先從珠寶“公司對外的市場因素”方面了解。因素有物料貨價升降，市場地區，競爭對手及本身公司經營手法，行銷渠道，產品的貨型方面了解。再從珠寶“公司本身對內發展因素”方面了解。因素例如銷售員由開拓市場，接觸客戶，做展覽，由客戶給予訂單到生產貨品，完成後交出貨品給客戶，或是進行零售銷售及推廣工作。



配合學習影片： MVI-9432 (1.30 分鐘)

2.2) “公司對外的市場因素”方面了解

2.2.1) 物料貨價升降：

- A) 金價： a)黃金價 b)白金價
- B) 石料價： a)鑽石 b)寶石 c)半寶石

2.2.2)市場地區：

- A) 香港本地內銷及中國大陸市場
- B) 對外出口市場有：
 - a)北美洲國家：美國-拉斯維加斯，邁阿密;加拿大-多倫多 b)歐洲國家：意大利，瑞士，法國，德國 c)亞洲等國家：中國，日本，新加坡 d)中東國家：亞聯酋，巴林，沙迦



配合學習影片： MVI-9448 (1.24 分鐘)

2.2.3)對手及本身公司經營手法 / 行銷渠道 / 產品的貨型：

A) 經營手法

找出要開發市場的消費群，然後決定如何按本身公司營運性質，配合物料，設計造出產品，藉公司組織架構，按計畫，運用資金去經營公司，達獲利情況.

B) 行銷渠道

有了產品之後，決定在市場上銷售時所用的方法，例如賣給廠家，門市，同行拆家，珠寶展銷，網上銷售，直銷等。

C) 產品的貨型

“貨型”指按不同的客戶，市場特性去設計出不同的產品在市場中銷售。當中涉及材料，手工，首飾結構，設計，成本計算

注意事項：多發表一下什麼是“經營手法”？



配合學習影片： MVI-9449 (0.51 分鐘)

2.3) “公司本身對內發展因素” 方面了解

- a. 開拓市場/接觸客戶及做展覽(分為本/外地)及如何選擇客戶
- b. 當客戶給予訂單或是生產本身公司的貨品時去進行生產
- c. 完成產品後交付給客戶
- d. 繼續生意，和客戶保持關係及開拓市場或擴展生意業務

明白以上情況，公司內負責銷售的銷售人員，就可以細心及明確為要銷售的對象定出計劃及進行能配合有關的銷售及推廣工作。

(完)

註1：參考"Convoy Investment Services Limited為KTL International Holdings Group Limited在2014年發行的招股書"

註2：參考: 香港貿發局香港國際珠寶展2015:買家及參展商問卷調查

<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/研究文章/香港貿發局香港國際珠寶展2015-買家及參展商問卷調查/rp/tc/1/1X000000/1X0A2AFR.htm>

註3：

OEM --- Original Equipment Manufacturer 原始設備製造商

ODM --- Original Design Manufacturer 設計代工製造

OBM --- Original Brand Manufacturer 自有品牌

註4: 香港旅遊發展局網頁 www.tourism.gov.hk

註 5: 香港統計處 www.censtatd.gov.hk (2014 年 4 月份的零售業銷貨額臨時統計數字)

單元名稱: 瞭解珠寶首飾市場基本知識

學習內容: 於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，能夠明白珠寶首飾市場的概況，從而取得資料；並在督導下，能適當地應用於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作。

能力單元編號: JLZZSA105A

資歷架構級別: 1

學習成效: 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹: 指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員在銷售期間，以角色扮演的方式，直接的對話的過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言，在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，由導師總結學習內容。

實操的好處是: 所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟:

1)簡述實操的過程: 指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員 A，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使銷售營業員在銷售期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在了解香港玉器市場珠寶零售店鋪，多數由什麼形式去經營的過程。在限定時間內(一般是 15-20 分鐘，按當時教學進度決定)，完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演: 由學員自由分組，3 人為一組。

3) 學員進行分組扮演: 討論期間，每組選出一位記錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白香港玉器市場珠寶零售店鋪，多數由什麼形式經營。

扮演對話內容:

背景: 在銷售期間，以角色扮演的方式來顯示以下的例子: 有一顧客 B 前來店鋪想購買玉器首飾，但看到很多玉器首飾後，對香港玉器市場的珠寶零售店鋪的經營形式很有興趣，然後和銷售營業員 A，直接詢問珠寶玉器市場的經營形式的過程，對話如下:

次序 1- 顧客 B: “請問你地有冇玉器首飾賣?”

次序 2-銷售營業員 A: “當然有啦! 我地呢道系廣東道，最多玉器首飾珠寶公司集中架!”

次序 3-顧客 B: “你地門市專賣玉器首飾，系咪得呢道有呀?”

次序 4-銷售營業員 A: “唔系! 好似我地鋪頭系尖沙咀遊客區有分店，都有好多玉器首飾比你揀架! 香港玉器市場零售店鋪，系香港、九龍及新界地區都有，多數系小型單獨經營，但系我地有幾間分店!”

次序 5-顧客 B: “好呀! 先比玉戒指我睇下先，揀唔到我再到你尖沙咀分店再揀!”



(註: 九龍廣東道，玉器首飾店鋪市場↑)

5) **學員把扮演結果，綜合意見寫出:** 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。

6) **由導師給評價及發問問題:** 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及”哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

學習成效: 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。

7) **由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 4”的扮演對話內容發問):**

問題) 在次序 4-顧客想瞭解香港珠寶玉器首飾市場的概況，例如門市店鋪通常集中的區域; 其次其他區域的分佈情況; 通常珠寶玉器首飾零售店鋪，地點會集中在哪一個區域?

完成角色扮演實操: 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容。 (完)

單元： 瞭解珠寶首飾市場基本知識。

能力標準單元：JLZZSA105A

資歷架構級別： 1

次序	內容	參考資料	備註
1	瞭解珠寶首飾市場基本知識	<p>參考書： 書名：珠寶營銷策略 出版人：中國地質大學出版社</p> <p>文件名：珠寶設計創新最佳實踐範例研究報告 出版人：香港珠寶製造業廠商會</p> <p>參考網址： HKTDC RESEARCH 經貿研究： www.hktdc.com/tc</p> <p>亞洲珠寶 - 大中華珠寶行業新聞及市場資訊 www.cjna.com</p> <p>中國商品網 http://ccn.mofcom.gov.cn</p>	<p>學習成效： 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。</p>

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習一

選擇題：

問題 1：近年香港廠商因外在市場發展方式的改變而減低了香港廠商以 OEM 珠寶加工方式經營。為了增加廠商的公司盈利，應運用什麼的經營模式？

- a. OEA，ODA，OBA
- b. OEB，ODB，OBB
- c. OEC，ODC，OBC
- d. OEM，ODM，OBM

答案：_____

問題 2：香港珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務總體包括服飾珠寶，時尚珠寶及什麼珠寶？

- a. 性質
- b. 物質
- c. 優質
- d. 優美

答案：_____

問題 3：香港珠寶廠商尋求發展及突破的“方法”有什麼？

- a. 加強宣傳產品，和外國珠寶公司合作發展
- b. 公司內部電腦化，提高工作效率，加強人才的多元化培訓
- c. 增加設計的複雜性及顏色配搭
- d. 增加公司投資額及人手數量

答案：_____

問題 4：香港珠寶出口製造商的製造設施，大多位於什麼國家？

- a. 美國
- b. 中國
- c. 日本
- d. 加拿大

答案：_____

是非題目：

問題 5：珠寶產品類別是否分為：金屬首飾、鑲石首飾、玉首飾。 答案：_____

問題6：寶石類別是否分為：鑽石，寶石，半貴重寶石，合成寶石，玉器。答案：_____

問題7：OEM 的英文全寫是：Original Equipment Manufacturer。 答案：_____

問題 8：營銷珠寶商品的主要出口市場是非洲。 答案：_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習二

選擇題：

問題 1：以外國買家來說，主要購買珠寶貨品有？

- a. 鑽石首飾
- b. 皮革首飾
- c. 鋼首飾
- d. 銅首飾

答案：_____

問題 2：以外國買家來說，購買香港珠寶貨品的原因是？

- a. 香港的地理位置
- b. 香港天氣的好壞情況
- c. 設計，手工，價格，交貨的可靠度
- d. 香港能集合很多方面的商業人才

答案：_____

問題 3：經營門市零售方式之外，營運珠寶生意的方式還有什麼主要方式？

- a. 透過“網上平台”方式經營
- b. 透過“分銷商”，“批發商”方式經營
- c. 透過“層壓”方式經營
- d. 透過“託賣”方式經營

答案：_____

問題 4：香港珠寶零售店舖，由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的什麼形式店舖也有，這包括？

- a. 整棟百貨公司形式的大型店舖

- b. 連鎖店
- c. 在演唱會開演時的臨時店鋪
- d. 在足球比賽開賽時的球場臨時店鋪

答案：_____

是非題目：

問題 5：珠寶首飾店鋪，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。

答案：_____

問題6：銷售各類首飾製成品，分別有:玉器首飾，鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。

答案：_____

問題7:主要服務外國遊客的珠寶零售店鋪，遍佈遊客區:尖沙咀，旺角，中環，銅鑼灣，灣仔地區。

答案：_____

問題 8：珠寶市場的運作，涉及由“珠寶入口商”提供貨品給“珠寶批發商”，再批發給“珠寶零售商”貨品轉賣回給珠寶入口商。

答案：_____

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習三

選擇題：

問題 1：了解珠寶首飾市場的運作，可以從以下哪方面入手？

- a. 物料貨價升降，市場地區，競爭對手及本身公司經營手法
- b. 在勞工市場內的從業人員的數目及主要就業年齡
- c. 在勞工市場內的從業人員喜歡的工作模式
- d. 銀行的借貸市場的運作模式

答案：_____

問題 2：珠寶公司本身，對內發展營商因素有哪些？

- a. 公司本身在香港的地理位置及氣候因素
- b. 銀行借款的條例
- c. 由銷售員開拓市場，接觸客戶，做展覽由客戶給予訂單到生產貨品
- d. 商業人才的招聘來源及其學歷

答案：_____

問題 3：珠寶行業的物料貨價升降是指哪些？

- a. 提煉黃金的原料價
- b. 黃金價、鑽石價、寶石價
- c. 提煉銀的原料價
- d. 開挖鑽石的機械所用的燃料價

答案：_____

問題 4：香港珠寶首飾對外出口市場哪些國家比較少？

- a. 南美洲國家
- b. 北美洲國家
- c. 中東國家
- d. 亞洲等國家

答案：_____

是非題目：

問題 5：“找出要開發市場的消費群，然後決定如何按本身公司營運性質，配合物料，設計造出產品，藉公司組織架構，按計畫，運用資金去經營公司，達獲利情況”是對珠寶公司經營手法的描述。

答案：_____

問題 6：“有了產品之後，在決定在市場上銷售時所用到的方法，例如賣給廠家，門市，同行拆家，珠寶展銷，網上銷售，直銷等”是對珠寶公司的行銷渠道的描述。

答案：_____

問題 7：“貨型”指按不同的客戶，市場特性去設計出不同的產品在市場中銷售。當中涉及材料，手工，首飾結構，設計，成本計算”是對珠寶公司產品貨型的描述。

答案：_____

問題 8：“公司本身對內發展因素”是包括銀行借款手續過程的難易度。

答案：_____

(—完卷—)

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

堂上功課只有：**是非題 (T or F)，短答題 (Short Question) 共 40%**”。

是非題 4 分 1 題－5 題共 20 分，及

短答題 4 分 1 題－5 題共 20 分，合共 40%為滿分。

堂上功課

是非題目

問題 1： 香港珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務，總體包括服飾珠寶，時尚珠寶及優質珠寶。

答案： _____

問題 2： 香港的珠寶製造廠商需要珠寶設計師創作和提出創新的設計意念。同時廠商希望聘請高素質的員工去創造與別不同的產品、高水準工藝和建立品牌。

答案： _____

問題 3： 香港珠寶外銷公司，主要的業務性質是:批發商，製造商，出口商。

答案： _____

問題 4： 首飾製成品，包括皮革首飾，鋼首飾，人造膠皮首飾

答案： _____

問題 5： 經營自設門市零售方式之外，營運方式還有，透過“託賣”經營零售，透過“合作社”經營零售，透過“特許經營”經營零售也有。

答案： _____

短答題

問題 6： 香港珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。請列出五個相關的遊客區域？

答案： _____

問題 7： 請列出珠寶首飾店舖，銷售各類首飾製成品的種類？（請列出五類）

答案： _____

問題 8: 了解首飾市場的運作，先從珠寶“公司對外的市場因素”方面入手，請列出三個因素？

答案： _____

問題 9: 了解首飾市場的運作，先從珠寶“公司本身對內發展因素”方面入手，請列出三個因素？

答案： _____

問題 10: 請指出產品貨型的意思。

答案： _____

(__完卷__)

考試須知:

- 1 評分法: 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **60%**”。
以**選擇題** 5 分 1 題－4 題共 20 分及
是非題 2 分 1 題－4 題共 8 分及
短答題 8 分 1 題－4 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

註: 每單元計分法: 考試分佔 60%，計分功課佔 40%，合共分數是 100%，50%或以上為合格。

- 2 A)請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場。
- B)本試全部為筆試，用中文作答，請學員預先準備原子筆作答，不能使用鉛筆。
- C)本考試不容許打開書本(close book)。
- D)試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生。
- E)考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

終期考核-試題

單元名稱: 瞭解珠寶首飾市場基本知識

能力單元: JLZZSA105A

資歷架構級別: 1

日期及時間舉行: _____年__月__日(星期__) __:__am/pm 開始, 考時為 1 小時 30 分鐘.

姓名: _____ 學號: _____

選擇題

問題 1: 香港珠寶製造商, 多數專注珠寶出口業務珠寶業總體包括服飾珠寶, 時尚珠寶及什麼珠寶?

- a. 性質
- b. 物質
- c. 優質
- d. 優美

答案: _____

問題 2: 香港珠寶出口製造商的製造設施, 大多位於什麼國家?

- a. 美國
- b. 中國
- c. 日本
- d. 加拿大

答案: _____

問題 3: 以外國買家來說, 主要的購買珠寶貨品有?

- a. 鑽石首飾
- b. 皮革首飾
- c. 鋼首飾

d. 銅首飾

答案: _____

問題 4: 香港珠寶零售店舖，由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的什麼形式店舖也有，這包括？

- a. 整棟百貨公司形式的大型店舖
- b. 連鎖店
- c. 在演唱會開演時的臨時店舖
- d. 在足球比賽開賽時的球場臨時店舖

答案: _____

是非題

問題 5: 珠寶產品類別是否分為：金屬首飾、鑽石首飾、玉首飾。

答案: _____

問題 6: OEM 的英文全寫是：Original Equipment Manufacturer。

答案: _____

問題 7: 珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。

答案: _____

科目: 瞭解珠寶首飾市場基本知識-----終期考核題目

Page 4 of 4

問題8: 珠寶市場的運作，涉及由“珠寶入口商”提供貨品給“珠寶批發商”，再批發給“珠寶零售商”，貨品轉賣回給珠寶入口商。

答案: _____

短答題

問題 9: 香港珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。請列出五個相關的遊客區域？

答案: _____

問題 10: 了解首飾市場的運作，先從珠寶“公司對外的市場因素”方面入手，請列出三個因素？

答案: _____

問題 11: 了解首飾市場的運作，先從珠寶“公司本身對內發展因素”方面入手，請列出三個因素？

答案: _____

問題 12: 請指出產品貨型的意思。

答案: _____

(__ 試題完卷 __)

能力單元：推銷一般金銀首飾產品

(JLZZSA107A, 6 學分)

銷售範疇的營業員

資歷架構級別：1

(學生用)

第一節

貴金屬

金(Gold)

黃色

銀 (Silver)

白色

銅 (Copper)

銅色

鉑 (Platinum)

錫白色

黃銅
(Brass)
銅 + 鋅

青銅
(Bronze)
銅 + 錫

紅銅
(Red brass)
銅 + 鋅

鈳 (Ruthenium)

藍白色

銠 (Rhodium)

銀白色

鈀 (Palladium)

鋼白色

銱 (Osmium)

藍白色

銱 (Iridium)

白色

貴金屬

一般最常用來製作珠寶首飾的貴金屬如下:

金、銀、銅、鉑、鈦、銻、鈹、鐵、鋳

K金除了黃金之外，還有混合其他金屬如銀、鈹、銅及等等。這類混合金屬，行內人稱之為”補口“(Alloy)。

K金中，主要有K黃金(Yellow gold)、K白金(White gold)、K紅金(Rose gold)之分，相同K數的K黃金、K白金、K紅金的含金量是相等的。舉例如下:

18 K 黃金

18K白金

18K紅金

金的成份:

75%

75%

75%

其他金屬成份:

多是以紅銅、
青銅和銀等
金屬

多是以銀和鈹
等白色金屬

多是以紅銅
金屬為主

顏色:

呈黃金色

呈白金色

呈紅金色

圖樣:

見圖1

見圖2

見圖3

圖1



圖2



圖3



請看Video 1 - 18K黃白紅金對比



Video 1 - 18K黃白紅金對比

貴金屬

此外，還有一種稱為“黑金”的黑色開金-註 1

K金的成色有二十多種，相差1-2K成色的K金對外行人來說是很難分辨的。過往曾有一些不良的商人，用成色不足的K金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。在1985年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

註1:金匠(俗稱“打金師父”)利用銀、銅、和其他混合金屬拼合黃金來增加其硬度及使其接近黑色
見圖4-14K黑金鑽石介指
見Video2-14K黑金鑽石介指



圖4-14K黑金鑽石介指



Video2-14K黑金鑽石介指



何謂“足金”？

黃金的成色(即含金的百分率) 通常在99%或以上的，我們都稱之為“足金”。行內俗稱“兩條九”或“99金”，都是指含金量99%的黃金;而“四條九”或“9999金”則是指含金量高達99.99%的純黃金。

由於足金非常柔軟，如果在其表面鑲嵌寶石，會比較容易鬆脫。在目前珠寶市場上，足金多用於沒有鑲口的首飾製作，如批花的龍鳳手鐲、手鍊、頸鍊、耳環和吊墜等。



在婚禮上，龍鳳手卮可說是永遠不能被取代的。



結婚馬車

足金介指



- 許多人佩戴足金首飾時，都會選擇刻一些吉利的文字。例如：“招財進寶”



婚宴賀禮之外，許多人還會選擇足金首飾擺件當作新張誌慶、開工大吉及等等。



一本萬利、生意興隆

黃金按性質可分為“生金”(註1)和“熟金”(註2)

註1:生金又叫“原金”、“天然金”或“荒金”，是人們從礦山或河床邊開采出來、未經提煉的黃金。

註2:凡經過提煉的黃金稱為“熟金”。

西金飾

由於以足金製作珠寶首飾並不多見，目前在珠寶市場上非常流行的金合金（俗稱K金，又稱西金飾），依顏色可分為三大類，分別為黃金色（K黃金），白金色（K白金）和紅金色（K紅金）。

西金飾深受大眾市民之愛戴主要理由如下：

- （1）是鑲嵌珠寶的良好材料，而24 K純金太軟，無法嵌實珍珠和寶石。
- （2）增加首飾的硬度，K金飾較為耐磨，不易變形，造型緊實且不易受損。
- （3）可將黃金色彩多樣化，增多了白色，紅色，黃色和彩色等K金系列，使消費者多一份選擇。
- （4）在製造K金首飾的情況下，節省了黃金用量，並降低了首飾的成本，因而降低了銷售價格。

西金飾

由於人類對黃金顏色的喜好和選擇有不同，顏色方面如亞洲人喜歡黃金色，美國人喜歡淡黃色，歐洲人歡喜偏紅色，於是珠寶商便採用不同的金配搭比例來製作不同顏色的K金以供應不同的市場和客戶群。

至於K金方面如亞洲人比較喜歡**18K**和**22K**，美國人喜歡**14K**為主而歐洲人比較喜歡**9K**和**18K**。

西金飾貨品種類包括有戒指、耳環、吊墜、胸針、鏈牌、手鏈、手鐲、頸鏈、袖口扣及等等。它們都會被鑲嵌一些閃耀的鑽石、翡翠玉石、珍珠、名貴寶石如紅寶石、藍寶石、綠寶石（呂宋王）；半寶石類如藍晶石、紫晶石、黃晶石及等等，種類繁多，款式多不勝數。

還有，對於亞洲人來講，較喜歡收藏純金的貨幣，對於歐美人士，較喜歡收藏**22K**的金幣。

黃金的單位

黃金的單位可分為(兩、錢、分、厘)，採十進位

1兩 = 10錢

1錢 = 10分

1分 = 10厘

於西方國家中他們是採用公斤(Kg) 安士(Ounce)、克(gram)為黃金計算單位。

1金盎司 = 31.1033克

1金盎司 = 0.831兩

1兩 = 37.429克

1兩 = 1.2033金盎司

1公斤 = 32.15金盎司

1公斤 = 26.717兩

第一節完

第二節

銀貨產品

金色有如太陽，銀色有如月亮，這是人類自古以來對金和銀的比喻。

銀貨產品可分為足銀 (Fine silver) 和紋銀 (Sterling silver) 兩大類，分別如下：

足銀即99.9%的純銀，由於純銀過軟，容易磨損，因此會用來製造銀幣-見圖1-銀幣，而不大適用於珠寶首飾製作。

紋銀即標準的含銀度是92.5%，也稱為“925銀”。紋銀通常是用92.5%純銀，加入7.5%銅混合而成；由於採用了銅，其製成品在打磨後的光澤，比足銀更耀眼美觀，這便是紋銀較受歡迎及經常用作銀器皿或飾物材料的原因。

早期許多銀製品利用高純度銀(足銀)來加工，例如杯子、餐具、燭臺、盤子-見圖2、花瓶、酒杯等。今天銀首飾有以下的種類：手厄-圖3、(手鍊、頸鏈)-圖4、介子-圖5、耳環、吊咀-圖6、擺件、腳鍊及等等。這些銀首飾亦會鑲嵌一些仿製寶石/半寶石或人造鑽石)圖7-14來襯托出一件華麗的銀飾物。

備註：由於銀首飾/器具種類繁多，現展示以下某一些圖片作參考

銀貨產品



圖1-銀幣

銀貨產品



見圖2-盤子

銀貨產品



圖3-手厄

銀貨產品



圖4-手鍊、頸鏈

銀貨產品



圖5 -介子

銀貨產品



圖6-吊咀

銀貨產品



圖7-銀配以人造鑽石

銀貨產品



圖8-銀配以人造鑽石

銀貨產品



圖9-銀配以人造石

銀貨產品



圖10-銀配以人造石

銀貨產品



圖11-銀配以人造石

銀貨產品



圖12-銀配以人造石

銀貨產品



圖13-銀配以人造石

銀貨產品



圖14-銀配以人造石

人造珠寶首飾產品



圖7-銅電鍍白金色配以香檳色玻璃石佩皮繩手鍊

人造珠寶首飾產品



圖8

人造珠寶首飾產品



圖9

人造珠寶首飾產品



圖10

人造珠寶首飾產品



圖11

人造珠寶首飾產品



圖12

人造珠寶首飾產品



圖13

第二節完

第三節

品牌歷史

好的品牌故事，都會提供消費者一個願景，告訴消費者品牌可以如何讓消費者的生活變得更美好。不同產業有不同的品牌歷史和故事，當中有些品牌會告訴消費者，他們為了達到這個願景曾經經歷過什麼奮鬥過程或突破過什麼困境，為品牌注入這一類的奮鬥色彩。

品牌歷史

卡地亞（Cartier）

1847年，Louis-Francois Cartier接掌其師Adolphe Picard位于巴黎Montorgueil街29號的珠寶工坊，卡地亞品牌于此誕生。

1888年，卡地亞嘗試在鑲嵌鑽石的黃金手鐲上裝上機械女表；到了1904年，卡地亞（Cartier）為老朋友山度士（SANTOS）製造的金表一炮打響。從此，卡地亞手錶一直是上流社會的寵物，曆久不衰。

1899年卡地亞遷往現址，巴黎和平街13號。其後由卡地亞三兄弟Louis、Pierre和Jacques繼承家業。他們的足跡踏遍了世界各地，從印度到俄羅斯，從波斯灣到新大陸。1902年和1909年卡地亞分別在倫敦和紐約成立分公司，從此奠定了卡地亞在珠寶鐘錶業的基礎。

因為製作高級珠寶鐘錶專業背景而馳名于世的Cartier，擁有150年的歷史。1902年，英國皇室還曾委任Cartier製作27頂皇冠，贏得了「皇帝的珠寶商、珠寶商的皇帝」的名號。值得一提的是全世界第一支兼具裝飾及功能性的現代腕表，就是由Cartier所設計。Cartier華麗古典的造型使他的項鍊、手煉、腕表、戒指、耳環受到上流人士大大的歡迎。除了經典的三環設計外，大自然裏的動物如大象、鳥也是Cartier珠寶中經常出現的主題。

Cartier不但是上流社會的表徵外，也是見證永恒戀情的經典品牌。70年代設計的一款「鎖」手環設計，只有用保存在戀人手中的特殊螺絲起子才能打開，這些設計表現與鑽石相比起來，有著更堅實的愛情信念。一直到現在21世紀，**Cartier**已見證無數永恒的愛與承諾。因此今日不論是具有一定社經地位的精品愛用者，或是年輕的情侶們都面對**Cartier**，始終無法抗拒的愛情魔力。

品牌歷史

愛馬仕 (HERMES)

HERMES是於西元1837年由專精馬具製造的Thierry Hermes在法國巴黎創立，在西元1918年HERMES開始生產精緻皮件及皮箱，HERMES獨特風尚由此誕生，並且擴展到流行名品，珠寶銀器文具，絲巾等產品。

今日愛馬仕已擁有多種各式產品旗下80多家分子公司，從事生產批發零售與物流管理，並構成愛馬仕三大部份即Hermes Sellier(皮革用品)，La Hontre Hermes(手錶)及Hermes Parfums(香水)，並在全世界設有分公司。

馬車圖案是HERMES從經營馬具開始的悠久歷史與精緻品質的傳統象徵，通常會在產品的內部不顯眼的地方看到。H字型是其Logo的品牌象徵。

品牌歷史

香奈兒 (Chanel)

1910年，CHANEL夫人替原本穿著裙子打球的女人們設計了運動的褲裝，之後又拋棄束腹，設計了以男性服裝為元素的寬鬆上衣。這些突出獨行的行徑使這位離經叛道卻熱愛山茶花的夫人，成為當時女性主義啟蒙的重要起源。

1971年CHANEL夫人逝世，而現任CHANEL主要設計師的Karl Lagerfeld，則是在1986年才開始接任CHANEL設計大權。年輕的Lagerfeld在第一季時就剪破CHANEL雪紡長裙的裙襬，搭配CHANEL外套，再加上鮮豔誇張的假珠寶飾品，讓習慣CHANEL優雅傳統的時尚界非常震驚，後來事實才證明Lagerfeld叛逆的天才與突出就與年輕時的CHANEL同出一轍，並將CHANEL王國領向另一個顛峰。

不論是正式的TWEED套裝、休閒的CRUISE WAER 甚至是禮服，CHANEL一眼看來並不突出的剪裁，實際上對身材有非常精緻的修飾效果。飾品部分，CHANEL是第一個打破「珠寶迷思」的品牌，提倡將真假珠寶搭配在一起。

因為CHANEL夫人的喜愛，「山茶花」便成為CHANEL飾品中最主要的造型。以閃亮金鍊與雙C標誌吸引了全球仕女愛慕的CHANEL皮件，搭配時非必要與套裝整體搭配，其實只要發揮個人搭配巧思，CHANEL可以展現出過人的優雅，並展露屬於個人的風格。

品牌歷史

路易·威登 (Louis Vuitton)

路易·威登 (Louis Vuitton) (1821年8月4日—1892年2月27日)，法國歷史上最傑出的時尚設計大師之一。他於1854年在巴黎開了以自己名字命名的第一間皮箱店。

一個世紀之後，「路易·威登」成為箱包和皮具領域的全世界第一品牌，並且成為上流社會的一個象徵物。

如今「路易·威登」這一品牌已經不僅限於設計和出售高檔皮具和箱包，而是成為涉足時裝、飾物、皮鞋、箱包、傳媒、名酒等領域的巨型時尚航母。

品牌歷史

寶格麗 (Bulgari)

出生於希臘的寶格麗家族，一百多年前由家長Sotirio Bulgari創造了銀製的雕刻品，從此為寶格麗家族未來的精品事業，奠下了深厚的基礎。20世紀初開始，BVLGARI家族因為對珍貴寶石的熱愛，所發展出的珠寶系列更將BVLGARI的名氣遠播至全球，成為世界級的義大利精品。

二次大戰時期，BVLGARI經歷的重要的轉變，突破傳統學院派的嚴謹規條，而以希臘羅馬的典雅、義大利文藝復興及19世紀的冶金藝術靈感，創作出寶格麗獨特的創作風格，最著名的就是以多種不同顏色的寶石搭配組合再運用不同材質的底座來凸顯耀眼的色彩。

BVLGARI還將寶石的「蛋面切割法」引入歐洲，這在當時傳統潮流中，可說是一大革命。爾後BVLGARI為了應映現代人多樣化的生活需求，還將精品範圍延伸至手錶、眼鏡、皮件、銀器、香水等，BVLGARI儼然成為精緻生活品味的代言。

BVLGARI至今仍舊保有工作坊形式生產的寶格麗珠寶，總是能創作出一些具有精緻手工感、藝術工藝氣息的作品，其中戒指可以說是最值得投資的品項，因為這種小件的作品不侷限在正式場合才能配戴，而且經過長時間的配戴，注重人性化設計的BVLGARI珠寶會漸漸地與個人服裝品味風格融為一體，成為個人品味的記號。

備註: 品牌歷史的簡單介紹-1.排名不分先後 2.抽樣式 3.如有遺漏，敬希見諒

品質／成色

珠寶首飾零售店鋪會嚴謹地選取優質的原材料從採購以至加工過程，確保成色足夠，務求令顧客能買到優質的珠寶首飾產品及無論貨品質量、耐用性、安全性都保證最好。

品質保證

珠寶首飾零售商會嚴謹地選取優質的原材料從採購以至加工過程，確保成色足夠，務求顧客能買到優質的珠寶首飾產品及無論貨品質量、耐用性、安全性都保證最好。

- 參予各大珠寶商提供有關產品知識培訓班、銷售技巧班、自我增值班及等等。
- 某些珠寶商會會為其下會員參加(檢定展品優質計劃)-見下圖1，確保標籤內容的承諾和其誠信的保證

黃金檢測火試法國際標準ISO 11426

ISO 9001 : 2008品質管理系統的準則，足證其品質保證系統及產品質量標準已達國際水平並獲專業認可。

認可零售商戶

香港旅遊發展局
頒發
優質服務獎



商品說明條例

《商品說明(標記)(黃金及黃金合金)令》(第362章，附屬法例A)，每一件在零售層面的營商過程或業務運作中所供應或要約供應的以黃金或黃金合金製成的製品，均須註有標記以顯示黃金含量純度，而供應人亦須就其供應的每件製品發出詳細的發票或收據。

根據(2008年第82號法律公告)



Quality Assurance Program Report 《檢定展品優質計劃》報告書

Quality Assurance Program demonstrates the integrity of our members through a commitment to their exhibits in compliance with fineness mark and international standards.

「檢定展品優質」之計劃，乃本會會員對其展品符合國際標準及標籤內容的承諾和其誠信的保證。

Name of Meeting 會議名稱 : Quality Assurance Program(4th Quarter 2009)/ 2009 年度第四季「檢定展品優質」計劃
Date of Meeting 會議日期 : 8/10/2009
Participating company 參與公司名稱 : Luen On Jewellery Factory Ltd. / 聯安首飾工場有限公司
Product selected by 抽選產品代表人 : Mr. Tony Lo
Product selected on 抽選產品日期 : 4/02/2010
Date of test 檢定工作開始日期 : 8/02/2010
Completion of test 檢定工作完成日期 : 13/03/2010
Product description 產品名稱 : 18K Diamond Earrings

Label Contents 資料擇自產品標籤

Model number 編號 : DE00412WET
Total no. & weight of stone 石總粒數及重量 : Dia - 8pcs, 0.21 ct
Gold Mark 金成色標註 : 18K
Others 其它資料 : /

Test Report 檢定結果

Type of stone 寶石類型 : Natural Diamond /天然鑽石
Total number of stone 石總粒數 : 8pcs/粒
Total weight of stone 石總重量 : 0.191ct /卡
Pure gold contents 足金成色 : 75.47%



The above product had been tested and found tallied with that marked thereon. 以上產品通過檢定測試及符合標籤內容。

Note 備註 :

- 1) Testing fee of product only which has passed the tests is responsible by Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association. For product which has not passed the tests, the testing fees will be borne by the participating company and settled at the return of the material.
2) Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association holds no responsibility for any damage or loss to the tested product.
3) This report is applicable to the above-mentioned tested product only. Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association holds no liability for the business and non-tested products of the participating company.
4) Product is subject to random tested. This report is applicable to this program only.
5) This report and the result of the tests herein are for reference only. Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association shall not be held liable for any product liability of the tested products.

Issued by 簽發單位 :



Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association 香港珠寶玉石廠商會

Acknowledged by 簽收單位 :



Signature & Company Stamp 參與公司簽署及蓋章

Thank you for participating in the "Quality Assurance Program" 多謝閣下參與「檢定展品優質計劃」!

Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association

品質／成色

(K金)有哪幾種?

根據國家標準GB11887-89規定，每K含金量為4.166%，純度範圍如下：

K金純度千分數最小值

8K	333	= 33.3%
9K	375	=37.5%
10K	417	=41.7%
12K	500	=50%
14K	585	=58.5%
18K	750	=75%
20K	833	=83.3%
22K	916	=91.6%
24K	999	=99.9%

品質／成色

一般珠寶零售店舖所賣出貨品，都會有字印打刻於貨品內。

如圖1-中的**18K**鉑金鑽石戒指內刻有**18K**或**750**（兩者或兩者選其一）及貨品售出的公司字印。

圖2-中的**14K**鉑金鑽石耳環內刻有**14K**或**585**（兩者或兩者選其一）及貨品售出的公司字印。

備註：在市面上，半卡、一卡或以上的鑽石戒指都會刻有鑽石卡數（carats），因應客人需求，有些客人要求店舖刻有寶石的重量

品質／成色

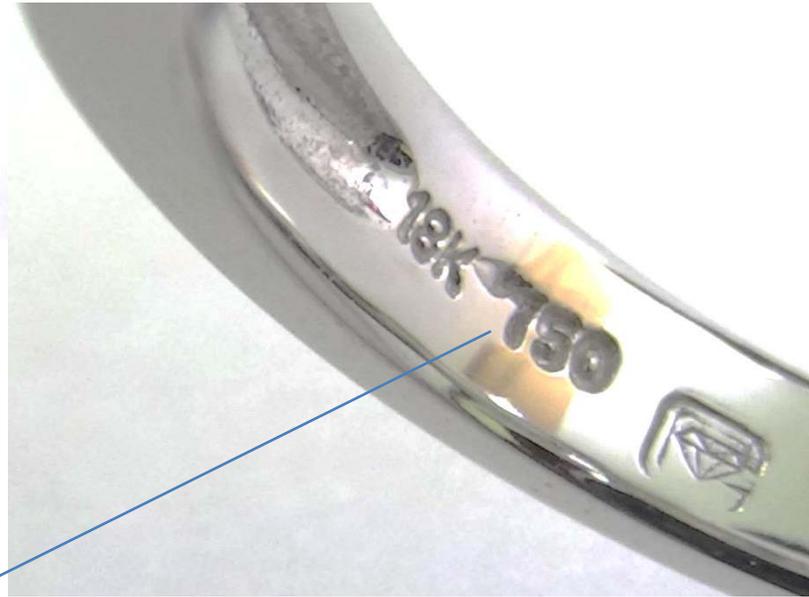


圖1-中的18K鉑金鑽石戒指內刻有18K或750及其公司字印

品質／成色



圖2-中的14K鉑金鑽石耳環內刻有14K或585及公司字印

第三節完

第四節

設計

珠寶設計是一種包含手工藝，藝術與設計領域的創作。珠寶設計主要以貴金屬，寶石等貴重材料為主體，並未因年代而有劇烈的轉變，大致可區分為黃金，白金，銀，寶石或半寶石，創造可佩戴的首飾品為目的。

從古老的文藝復興時期，到工業革命時期，珠寶設計通常都被定義為一種功能性，佩戴性，使用性皆高的工藝技巧。

珠寶設計大致上可分為三大時期

早期珠寶設計

當時許多設計手法都是由貴族組成的珠寶設計委員會所控制，並將設計與社會階級結合，某些教會，皇室與家族擁有特定的設計手法，例如徽章與紋飾及等等，也擁有特殊的寶石組成方式。這些都是用來彰顯財富，地位或權利。

這些珠寶設計風格多半和當時的藝術，建築，裝飾風格有關連。

在1714-1830年間，流行以自然元素，綠色，紫色的寶石來設計珠寶

早期維多利亞時間，增加了動物主題，多色金屬一起組合的設計，維多利亞中期，則開始流行五色的珠寶。

1880年代，雞心頸鍊，手鐲以及胸針等珠寶設計款式，也開始流行。接著維多利亞晚期，鑽石成為了閃耀的主角，鳥，昆蟲和動物主題紛紛加入了鑽石的元素，這個時期的珠寶，也開始利用彈簧件做出了一些特別的可動的產品。

工業革命後的珠寶設計

踏入新藝術時期，夢幻女性形象，花朵，藤蔓等等成為了重要流行元素，設計上的手法多半利用琺瑯，有時也利用陶瓷等作為珠寶基座。

1901年時期，蝴蝶結，緞帶，星星等元素，取代了自然元素，這個時期的珠寶設計特色非常明顯，主要是金質的底座與碎鑽環邊。

幾何元素和現代藝術設計等影響下，原先因應寶石形成而特殊講究的切割手法，變得較不重要，三角形，五角形，梯形等等切割方法大量的被運用在當時的珠寶設計上。現今知名的珠寶品牌與珠寶設計師，如伯夏珠寶（Boucheron），卡地亞，梵克雅寶（Van Cleef & Arpels），富凱珠寶（Fouquet）和莫伯辛珠寶（Mauboussin），蒂芙尼公司和哈利·溫斯頓（Harry Winston）及等等在那時奠定了他們的地位。

現代的珠寶設計

現代的珠寶設計受到現代主義運動的影響深遠，前衛的珠寶設計師經常會交錯使用具現代感的幾何元素，混合材質（如橡膠，塑料，不銹鋼等）和獨特的佩戴方式。

現今的珠寶設計，由珠寶設計師的設計理念貫穿，主要先結合時尚趨勢的概念，創作詳細的珠寶設計圖，接著進行專業的製造過程-進行手繪圖/電腦圖，起版鑄造，脫膠模，鑲嵌，電鍍處理(俗稱“電金”)，產品製成。

多數的珠寶設計師依然使用最傳統的手繪方式，來創作珠寶設計圖，少數的珠寶設計師已經運用3D軟體將設計數位化。以求利用電腦科技的渲染技術法，使珠寶設計完稿時，能越接近實物。

潮流/ 功能

潮流跟設計都是相輔相成，隨著社會的進步和人們對珠寶首飾的品質和藝術的不斷追求，珠寶首飾的設計風格對商品銷售的影響越來越大。普遍情況下，珠寶首飾的設計會在一段時期內表現為一種相對穩定的風格，而這種設計風格也往往為大多數消費者所喜愛，像一陣風一陣潮流迅速吹遍珠寶首飾市場的每一個角落，這就是珠寶首飾的設計潮流。

在某程度上珠寶首飾營業員可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人，他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

總括來說，珠寶首飾的設計潮流大致可分為以下三類：

款式賣點

香港的珠寶品牌極深受內地消費者偏愛主要原因是“時尚新穎”、“手工精細”、“款式獨特”、“有創意”和“有品味”，對比同樣品質的內地品牌，大部分消費者願意付較高價錢購買香港品牌以香港設計款式為賣點，出品的都是一些款式特別、質素優良、價錢合理的珠寶首飾，相信會深受消費者長期的歡迎。

某一些珠寶首飾公司定期都會推出一系列珠寶推銷，例如：婚嫁系列，夏日系列，情人節系列及等等。這些產品系列都有其獨特款式作賣點。

潮流/ 功能

1. 純淨簡練

珠寶首飾在色彩上總體來講是謹慎的，是以白色制品為主的中性色系。在首飾設計上更加突出了線條的簡潔流暢，整體構造簡約凝練。簡約風格的弧形線條設計，創造出極富實用性的首飾，反映出反璞歸真的精神。

潮流/ 功能

2. 風格揉染

珠寶首飾潮流的趨勢是沒有固定模式的，只是越來越多地吸收了世界各地的文化，如美洲、非洲、亞洲等地的各種民間藝術。珠寶首飾在顏色上也會更加豐富多彩，形成互相交融，互為促進的色彩觀念。

潮流/ 功能

3. 經典組合

對英雄和時間的崇拜是人類追求復古的主要理由，古羅馬式的裝飾性浮雕，維多利亞時代表高貴的皇室珠寶，中國明清風格精雕細琢的石橋為現代人們帶來的不只是一種簡單的回味，更是人們在追求自身的發展時對遠古的體驗。珠寶首飾的色彩，圖案及其精心設計的輪廓，燦爛華麗的色彩，繁复精巧的結構在現代人們的心目中佔據了越來越重要的地位。

現代的人們在佩戴珠寶首飾時，更加注重多變的款式，以此加強珠寶首飾的裝飾性。

珠寶首飾的潮流已漸趨藝術性，心理性和生活性，因此珠寶營業員在日常銷售中應牢牢掌握人們對珠寶首飾需求的方向和世界流行趨勢。

價格

珠寶首飾產品的價格是消費者與商家/賣家能否達成交易買賣的關鍵所在，在價格策略上，某些零售店/珠寶公司都採用不同的銷售策略。例如：

- (1) “珠寶首飾一口價”--產品成本加上合理的利潤就是產品的售價，並聲明通過“薄利多銷”的經營模式，省卻了消費者討價還價的問題及時間，讓顧客真正體驗貨真價實。
- (2) ”一條龍服務價錢”--自設廠房提供珠寶首飾一條龍服務,由挑選卡裝鑽石，碎鑽石，各類寶石、半寶石及等等，設計款式，鑲嵌及打磨成一件閃耀璀璨的珠寶首飾。務求令顧客感受到他們所購買的貨品是直銷價格貨品。

第四節完

第五節

保養

一般珠寶首飾零售店鋪都會提供一些售後服務及保養。例如：

- 介指圈口的調整(改大或改細)
- 手鍊/頸鍊尺寸調整
- 翻新/拋光/焊接
- 檢查/清洗服務
- 激光刻字 (數字、字母、中文字)

一些貨品的保養小冊子都會連同貨品一同附上。

還有，在銷售過程中，都會悉心講解/教導如何保養顧客所購買的珠寶首飾貨品。

備註：貨品能否維修需要視乎貨品款式而定。某些部份款式於修理後可能會跟原貌有所不同，必須先讓專業珠寶工場師父/工藝師進行專業檢查及了解情況。還有，進行貨品維修時，如涉及加金、加附件或更換配件費用需視乎產品實際情況而定

保養

要好好保養自己心愛的珠寶首飾，我們必須注意如何保養它們。貴金屬首飾主要有黃金首飾、K白金/K黃金首飾、白金首飾和銀首飾四大類。

保養

(1)黃金首飾

- I. 盡量避免接觸銀器、水銀、鉛等金屬於銷售或佩戴過程之中。因為它會容易與這些金屬產生化學變化而出現白點。
- II. 應避免將珠寶首飾放置於有二硫化碳等工業廢氣，或其他侵蝕性的化學物質的環境中，如磷酸鹽，這些污染物會直接侵蝕黃金(合金)使其變色。
- III. 應避免擦傷黃金首飾，如果黃金首飾有擦傷、划滾，可在其表面塗一層白玉牙膏，用綢布擦拭一下，也可用布砂輪拋光。

保養

(2) K白金/K黃金首飾

- I. 要避免直接與香水，發膠等高揮發性物質接觸。
- II. 不要把K白金/K黃金首飾接觸清潔劑、化妝品、指甲油等化學物。
- III. 游泳時不要佩戴以免海水或泳池水使首飾表面產生化學變化。
- IV. 如果K白金/K黃金首飾因有污物或油漬而失去光澤，可以將其放置於和暖且稀釋過的中性清潔劑中清洗，清洗後然後取出用乾而柔軟的布擦乾便可。
- V. 經常用柔軟的布擦拭可保持金表面的光澤。

保養

(3) 白金首飾

- I. 將白金飾物單獨存放在珠寶盒中，以防白金首飾對其他珠寶飾物產生磨擦/划痕，或硬度大的寶石損傷它。
- II. 當做重活動或體力活動時，不要佩戴白金首飾。
- III. 在銷售或佩戴這類首飾時，不要讓其接觸漂白劑或其他刺激性的化學物品而導致白金首飾褪色。
- IV. 若白金首飾出現了肉眼可見的划痕或表面不光亮成了氧化層，應該將其帶到專業人員那處進行打磨。

如果保養得宜的話，白金首飾品應該不需要任何修理。

保養

(4)銀首飾

由於銀首飾容易氧化，佩戴久了便會變黑發烏，失去光澤，因此銀首飾的保養是十分重要

I.配戴或銷售時要注意防汗，防油污及防潮濕。

II.避免與香水、香脂、硫磺、肥皂、工業廢氣、酸域性的氣體液體及汗水接觸。

III.定期保養，都非常重要。例如，每天要用常用的擦銀布擦拭銀飾物表面，使其保持銀首飾光澤及延緩其變色的時間。

IV.銀飾品不佩戴時和儲存要用密閉口袋裝好，以防銀飾表面遇空氣氧化變黑。

保養

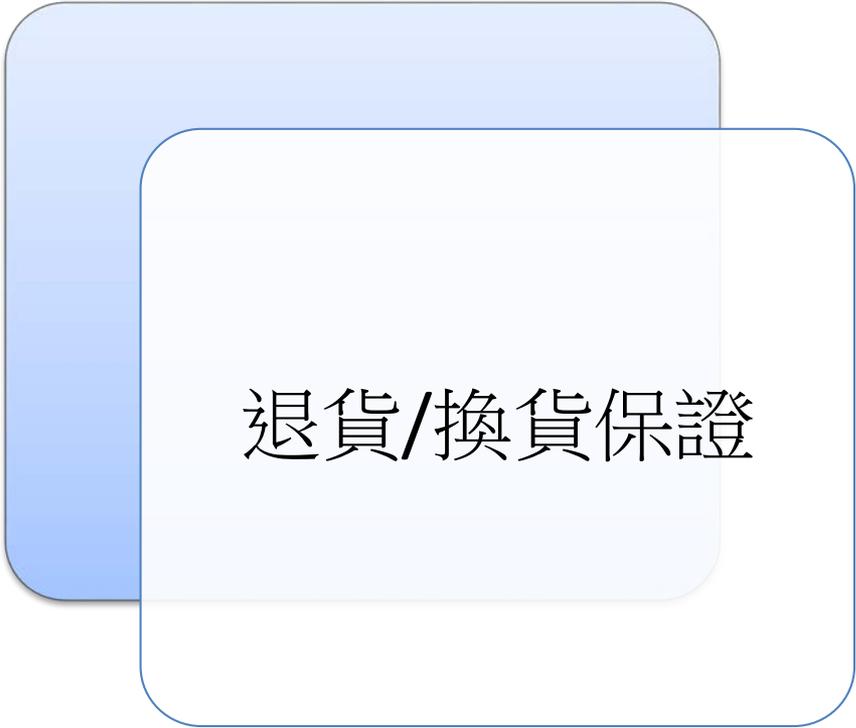
簡單介紹打金師父如何使銀戒指變得光亮一點

1. 首先打金師父把白色蠟膏塗上到打磨布輪。
2. 然後開始打磨戒指混動從上至下，大約**2-3**分鐘便可。
3. 最後用稀釋清潔劑沖洗，後用乾布／紙巾抹乾。



A02-1-Video-如何使銀戒指變得光亮一點

保證



退貨/換貨保證

退貨/換貨 保證

為使消費者能安心選購心儀珠寶首飾貨品，某一些珠寶首飾公司除「不設退換貨品」外(註1)，其他貨品在保持「良好貨品銷售狀態」下，都會為顧客提供7天貨品更換保障(註2)。

「良好貨品銷售狀態」是指貨品：

- (1) 仍保留完好的包裝，齊備附帶的證書、保用證、貨品保證單及銷售發票
- (2) 未曾佩帶、使用或修改，仍保持銷售時的良好狀態
- (3) 無任何程度損壞，

退貨/換貨 保證

購物優惠

若消費者享用了聯營或推廣活動優惠購貨，但更換貨品時優惠期已過，將不能再享用同等購貨優惠。外間機構提供之購物優惠，則按有關機構予您之條款處理。

附帶物品處理

售出時所附帶的物品，如包裝品、證書、禮品等需要一併隨貨品退回，否則會扣除相關的費用。

獎賞錢/cash dollar處理

若賺取獎賞錢的貨品需被更換，會在相關帳戶扣減所獲贈的獎賞錢；但若獎賞錢已被使用，則不會扣減至負數。

若以獎賞錢兌換的貨品需要更換，已使用在該貨品上的獎賞錢則不會退回。

註1:「不設退換貨品」包括：金幣、手錶、一般翡翠、珍珠貨品、特別訂造、有花損、已修改或刻字的貨品；在銷售發票或貨品保證單上已註明不設更換及退貨的貨品、特價/減價貨品。任何因人為導致損壞的貨品均不設退換。

註2:每一間公司都會有其本身向顧客提供退換貨品的指引，如有任何爭議，一切以「其本公司商品退換政策」為準。

商品說明條例

標準	標準純度不低於
8K	333
9K	375
12K	500
14K	585
15K	625
18K	750
22K	916.6
足金(Chuk Kam)	999

純度標準(即按重量計算黃金在一千等份合金中所佔等份的數字)如上

其他K數則按上述比例類推。

(2008年第82號法律公告；2008年第170號法律公告)

回收

2011年8月22日

當日金價HK\$17,430.00為歷史高位，收市價為HK\$17,548.00

那時候很多人開始紛紛到各大金鋪或回收金鋪變賣他們的首飾金器。

回收主要分四大程序

程序1

趁貴金屬價格高漲

顧客把舊足金、K金、鉑金
首飾

沽售是精明的選擇



專業的鑑証師

程序2

運用多年來累積於珠寶業的經驗, 會為顧客帶來的珠寶首飾作詳細檢查和評估

驗金三大方法



傳統試金石



黃金純度檢測機



高端X光貴金屬分析儀

程序3

回收金飾的類別

金飾重量及當日回收價，我們
會一一告知顧客



程序4



雙方(回收鋪/顧客)
同意賣價

現金即時到手

備註：購入飾物產品處理必需（1）於顧客面前點明飾品件數（2）把飾品分類：本號、外號（3）把飾品放上電子磅秤重（4）如遇飾品需扣耗時，向顧客說明扣耗原因（5）計價後，顧客無異議，方可繼續往後程序（6）向顧客說明燒驗後，飾品不能還原及價錢有機會按成色而作出調整，顧客同意始將飾品燒驗



化學酸液

試金石

黃金試針

給珠寶行業初學者簡單介紹傳統試金石法

傳統試金石法，俗稱的「酸測法」是用來測試合金對酸的反應。(請看Video1-試金石法)

- 1.首先，用一組已知 K金數的白色金或黃金試針(75)-註1在試金石上磨出一條金屬痕
- 2.把18K鑽石戒指同樣地磨出另一條金屬痕
- 3.把一假金頸鏈扣在(試金石)-註2磨出第三條金屬痕
- 4.最後，在三道金屬痕上抹上酸液，比對已知 K金數及待測痕對酸的反應，觀察顏色的改變以及金屬痕消失的速度，相同反應的兩道痕代表K金成數相同，消失的那條金屬痕是完全沒有金成份

註1: 75意指75%金成份, 60意指60%, 55意指55%, 50意指50%及如此類推

註2:試金石的礦物學名稱為碧玄岩，是屬於玄武質噴出岩，緻密堅硬，呈黑色

備註：高純度如22K和23K金無法精確被分辨出，因兩者反應類似(太接近)

Video1-試金石法

隨著時代轉變及科技發展的推動下，黃金純度檢測機及
高端X光貴金屬分析儀因而產生，這些儀器都大受歡迎及
測試程度十分準確。

但是一般小型的珠寶首飾公司仍然會採用傳統試金石法
來測試工場交收來的貨品，測試貨品成色是否足夠。

第五節完

第六節

付款方式

普遍珠寶首飾零售店鋪均會接受以下付款方式，讓您輕鬆購物。所有飾品價格劃一以港幣計算(HKD)。

Visa及MasterCard®及AMEX

Paypal付款

中國銀聯

繳費靈

支付宝

訂貨付款一般先付30%訂金，餘數70%於取貨時付清。

請注意某些零售店鋪亦會接受支票付款(一些比較相熟的顧客)。

送貨

珠寶首飾零售店鋪大致上提供以下三種送貨方式:

(1) 本地香港送貨

港島及九龍市區-2-3個工作天內-免費

新界、大嶼山、鴨脷洲 - 3-4個工作天內-免費

離島(大嶼山及鴨脷洲除外)-免費

(2) 國際送遞需時

我們為客戶提供覆蓋全球40多個國家/地區的國際送遞服務。運送模式是聯

邦快遞 - 標準送遞 - 送貨需時 - 5 - 7 工作天

聯邦快遞 - 優先送遞 - 送貨需時 - 3 - 5 工作天

我們會於收到訂單後2個工作天內發送貨品 (任何貨品含刻字訂單額外需時一個工作天)。貨品發送前, 客戶將會收到我們的「貨運通知」電郵, 內附追蹤編號, 方便客戶隨時透過速遞公司追蹤系統, 了解送遞情況。

送貨

(3) 親臨門市部取貨

歡迎客戶親臨門市部自取貨品。我們會免費為客戶運送貨品至所選分店，屆時，客戶將會收到「飾品已到店」電郵，以便提取貨品。取貨時間如下：

下午3時前之訂單，客戶可於**1**個工作天下午**6**時後取貨；

下午3時後之訂單，客戶可於**2**個工作天下午**6**時後取貨

取貨品時，請帶同有效的連相片身份證明文件，以及我們發送給客戶的「飾品已到店」電郵副本，透過手機、平板電腦展示亦可；同樣，如客戶安排親友代為領取，亦請帶同「飾品已到店」電郵副本及代領人有效的連相片身份證明文件。

請注意我們會為運輸期間的訂單貨品投保至貨品送抵客戶手上。商品送抵或在領取貨品時，客戶需要簽字確認收貨，以此表示閣下願意承擔此后與該貨品相關的責任。如收件人或領取人不是原購買人，如運送禮品，收禮人的簽名將被視為貨品送達、訂單完成及責任轉移的憑據。

如客戶發現所購飾品於送抵時已損壞，請拒絕簽收並馬上致電**+852 1234 5678**聯絡我們，我們的顧客服務員定將儘快跟進。提提您，除個別情況外，請保留所有包裝物料。

其他產品推廣

在珠寶市場劇烈競爭下，為了能夠突圍而出，大部分零售店鋪都會採用一些非常吸引的產品推廣的優惠。例如：

- 積分計劃- 在推廣期間內，憑累積積分換取豐富禮品，「特選客戶」帳戶消費每港幣1元便可賺取1分。客戶可憑積分於換領期內，隨時換領購物禮券、精巧禮品、及等等。
- 朋友推薦 -若推薦朋友成為顧客之一，推薦者可獲贈如HK1,000.00或1000積分，可當作購買貨品時使用。
- 信用卡/其他產品優惠 -凡於優惠期內，憑使用xxx銀行簽賬滿HK\$5,000.00或以上，可獲贈一份小產品禮物；或可以用特惠價購買某一類推廣貨品。
- 連鎖產品 -凡購買任何介子，再加HK\$1,500.00可換取同款吊咀，另加HK\$3,000.00可再換取同款耳環，如此類推。

以上種種產品推廣，都是在市場上常見的。

第六節完

第七節

運用推廣及推銷技巧

作為一個出色珠寶銷售員，應該注意到顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾的過程中都有一個模式，即是：注意、興趣、聯想、欲望、比較、決定。其中每一個過程都有可能促成銷售的成功，也有可能導致銷售失敗。因此要知道如何準確把握顧客的購買心理，激發其購買慾望，達成交易。

- (1) 引起顧客注意 - 在進行銷售時，珠寶首飾銷售員要利用各種技巧與肢體語言來引起顧客的注意，使其對銷售的珠寶首飾產生特別的觀察力，然後引導顧客提出需求，以期給顧客留下良好的印象。
- (2) 讓顧客產生興趣 - 經過不斷的產品介紹，詳細的解讀顧客的需求以引發顧客產生濃厚興趣。顧客一旦對產品產生了興趣，銷售員應再運用一些銷售的技巧，就可提升顧客的購買的機會率。
- (3) 聯想 - 顧客產生的聯想，通常會將各種可能用得上這款首飾的情形作一番想象，確定是否會給自身帶來舒適感和價值感，這時候銷售員應該抓住顧客聯想的實質，誘導顧客成交。

運用推廣及推銷技巧

- (4) 欲望 - 刺激顧客購買欲望，抓住最強的購買本能，並將幾個購買本能關連著同時發生作用，讓顧客產生強烈的購買慾望。
主動地把握機會，運用恰當的激發購買欲望的方法，大致上可分為以下方法：
- 價格解体法 - 價格解体法是指將高昂的購買貨品價格 分解為銀碼較小的價格，以免顧客一時間無法接受，產生恐懼感。使用價格解体法可以使得顧客容易接受。將所想購買的高價位分解為每年、每月、甚至每天的顧客必須的花費的方式叫做價格的解体。例如一顆高檔鑽石介子，假設價格為 3 萬元，可將其均分到 3 年中去，即每年為 1 萬元，然後再將 1 萬元分到 1 2 個月裏，每月最終金額就以 3 萬元降低為 8 3 3 元。而 8 3 3 元就是顧客(2 人份)去一次自助晚餐的等額消費。這樣把價格解体，會使顧客產生實了值得的感覺。

運用推廣及推銷技巧

- 運用第三者的影響力 - 運用第三者的影響力可以使顧客獲得替代的經驗，容易相信產品，容易地激發顧客的購買慾望。充當第三者角色的主要有情景和名人。在銷售過程中，情景作為第三者，可以使顧客獲得間接的使用經驗，從而引起相應的心理效應，刺激購買慾望。名人，可以使得顧客容易信賴產品的質量和品味。若採用名人作為第三者，銷售員需要注意平常積累名人証據。名人一般包括體育明星、高官、影星、藝人、名模，等等。在激發顧客的購買慾望時，可以提供給顧客相應的存檔購買資料及圖片，說服顧客信賴產品。

運用推廣及推銷技巧

- 顧客嘗試法 - 在顧客可能對某一珠寶首飾感興趣時，要及時地讓顧客覺得這件首飾是激發他/她購買的理由。當然很多顧客很清楚自己需要什麼。但是顧客都希望“先睹為快”，都希望在未購買時先嘗試一下佩戴的興趣。這時銷售員應該及時地讓顧客佩戴，並適當地讚美顧客，讓顧客產生“這麼適合我，不買不能嗎？”的念頭。

運用推廣及推銷技巧

- 運用人性弱點法 -在珠寶首飾銷售中，每一個人都會有其自身的弱點，銷售人員只要能把握住了顧客在性格、品質方面的弱點，就能大大提升交易的成功率，人性的弱點表現在：
 1. 每位顧客都渴望尊貴。在銷售時可以利用顧客都希望得到讚美和欣賞的心理刺激顧客的購買慾。
 2. 每位顧客都希望與眾不同。與眾不同的、流行的、名牌的珠寶首飾，會使比較年輕的人群產生強烈的購買意慾，因此，需要告知顧客購買產品之後，與眾不同的所在。
 3. 每位顧客都有強烈的比較心。比較心的存在是非常普遍。利用顧客的比較心理，可以從珠寶首飾的特性、配戴等方面進行比較，真正激發顧客心中的購買慾望。

運用推廣及推銷技巧

- (5) 比較 - 經過了以上四項購買心理階段後，顧客會運用珠寶首飾及服務條件上作出比較，了解差別，如有沒有比較便宜的，或是服務條件哪一個更好，作好比較之後顧客就會作出最後的購買決定。

- (6) 決定 - 引導顧客購買 - 顧客經過各種分析、談判與議價之後，會確定出自己認為是最佳的珠寶首飾、價格最合理公道及服務品質最優秀的珠寶首飾店，然後放心地作出最後的購買決定。銷售員要根據實際情形，隨機應變，仔細分析把握顧客各個階段的購買心理，抓住銷售的關鍵，引導及刺激顧客的購買慾望，最終促成交易買賣。

第七節完

第八節

運用珠寶首飾產品知識

由這課程開始至最後一節，相信學員都已認識及清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾的產品知識及其他支援服務。一般來說，顧客對某件珠寶首飾產生購買意慾後，並不會立即決定購買，而要經過多方面的”比較權衡”，直到充分信賴之後，才會採取購買行動。在這個比較權衡的過程中，珠寶首飾銷售員必須為顧客提供詳細的產品說明、介紹、也就是所說的推介，為顧客介紹珠寶首飾的特性、款式、性能和其他支援服務如售後服務等知識。

在珠寶首飾銷售過程中，對顧客的簡單介紹或推介有非常關鍵的作用。在推介或簡單介紹產品可運用下列原則：

- 1.推介/簡單介紹時要有信心 -向顧客介紹商品時，銷售員首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。
- 2.作適合于顧客的介紹 -在為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，銷售員應考慮顧客的客觀條件，介紹顧客所需的貨品。

運用珠寶首飾產品知識

- 3.配合手勢介紹 -有時侯珠寶首飾僅靠口頭說明不易完全達到預期的效果，因此在介紹貨品時，銷售員可適當地配合運用手勢，借以加強珠寶首飾特性的訴求效果。
- 4.簡單介紹珠寶首飾的特徵 -每一種珠寶首飾均具有不同特徵，但往往都不容易為顧客所發現，例如功能上、設計上、品質上的特徵，因此銷售員在向顧客介紹之際，要多強調商品的特徵。
- 5.讓話題集中在商品上 -在向顧客介紹珠寶首飾時，銷售員儘量設法把話題引到珠寶首飾上，同時注意觀察顧客對談話內容的反應，以便適時地促成銷售交易。
- 6.準確地說出各類珠寶首飾的優點 -對顧客進行珠寶首飾的說明與介紹時，銷售員要比較各類首飾的不同，準確地說出各類珠寶首飾的優點或賣點。

運用珠寶首飾產品知識

在簡單介紹珠寶首飾產品時，為了吸引顧客的注意和解釋清楚珠寶首飾的特點，可以利用一些珠寶首飾特有的性質特點的專業術語來介紹產品如下：

寶石名稱

品質特性

形容術語

鑽石或無色的寶石

折射色散強烈，寶石表面閃爍出多種顏色的現象

光彩/光彩好
火頭好

玉石

透明/精瑩通透
質感柔潤

水頭好
水頭充足

玉石及珍珠

結構致密
光澤/光彩

質感細膩
皮光肉滑



有色寶石，如紅寶石、
藍寶石、綠寶石

顏色天然
閃耀光彩

天然寶石
高貴雅典

精美的鑽石介子等

款式設計不俗套

富有新意、創意
寓意恆久

經典的首飾

有吸引力
有經典之美

典雅動人

造型美感強烈的珠寶
首飾

設計者有較高超的專
業技術和修養

才華洋溢
品味十足

首飾或玉器

工藝細膩
手工精緻

做工精細

大顆的鑽石、紅寶石、
藍寶石或綠寶石

豪華瑰麗
有風格

氣質超凡
尊貴

第八節完

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第一節

一般最常用來製作珠寶首飾的貴金屬如下:

- 金、銀、銅、鉑、鈦、銻、鈮、鐵、鈦
- K金除了黃金之外，還有混合其他金屬如銀、鈮、銅及等等。這類混合金屬，行內人稱之為”補口“(Alloy)。
- K金中，主要有K黃金(Yellow gold)、K白金(White gold)、K紅金(Rose gold)之分，相同K數的K黃金、K白金、K紅金的含金量是相等的。
- 18K黃金 -金的成份為 75%，其他金屬成份多是以紅銅、青銅和銀等金屬，顏色多呈黃金色。(附圖一)
- 18K白金 -金的成份為 75%，其他金屬成份多是以銀和鈮等白色金屬，顏色多呈白金色。(附圖二)
- 18K紅金 -金的成份為 75%，其他金屬成份多是以紅銅金屬為主，顏色多呈紅金色。(附圖三)(附圖四)

K金的成色有二十多種或以上

- 相差 1-2K成色的 K 金對外行人來說是很難分辨的。過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。在 1985 年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

金匠(俗稱“打金師傅”)利用銀、銅、和其他混合金屬拼合黃金來增加其硬度及使其接近黑色，形成黑金首飾(附圖五)。

黃金的成色(即含金的百分率)

- 黃金成色通常在 99% 或以上的，我們都稱之為“足金”。行內俗稱“兩條九”或“99 金”，都是指含金量 99% 的黃金；而“四條九”或“9999 金”則是指含金量高達 99.99 % 的純黃金。

- 由於足金非常柔軟，如果在其表面鑲嵌寶石，會比較容易鬆脫。在目前珠寶市場上，足金多用於沒有鑲口的首飾製作，如批花的龍鳳手鐲、手鍊、頸鍊、耳環和吊墜等。在婚禮上，龍鳳手厄可說是永遠不能被取代的。許多人佩戴足金首飾時，都會選擇刻一些吉利的文字。例如：“招財進寶”。婚宴賀禮之外，許多人還會選擇足金首飾擺件當作新張誌慶、開工大吉等等。

- 生金又叫“原金”、“天然金”或“荒金”，是人們從礦山或河床邊開采出來、未經提煉的黃金；凡經過提煉的黃金稱為“熟金”。

目前在珠寶市場上非常流行的金合金（俗稱K金，又稱西金飾）

- 依顏色可分為三大類，分別為黃金色（K黃金），白金色（K白金）和紅金色（K紅金）。

- 西金飾深受大眾市民之愛戴主要理由如下：
 1. 是鑲嵌珠寶的良好材料，而 24 K 純金太軟，無法嵌實珍珠和寶石。
 2. 增加首飾的硬度，K 金飾較為耐磨，不易變形，造型緊實且不易受損。
 3. 可將黃金色彩多樣化，增多了白色，紅色，黃色和彩色等 K 金系列，使消費者多一份選擇。
 4. 在製造 K 金首飾的情況下，節省了黃金用量，並降低了首飾的成本，因而降低了銷售價格。

- 至於K金方面如亞洲人比較喜歡 18K 和 22K，美國人喜歡 14K 為主而歐洲人比較喜歡 9K 和 18K。
- 還有，對於亞洲人來講，較喜歡收藏純金的貨幣，對於歐美人士，較喜歡收藏 22 K 的金幣。



附圖一



附圖二



附圖三



附圖四

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第二節

金色有如太陽，銀色有如月亮，這是人類自古以來對金和銀的比喻。

- 銀貨產品可分為足銀 (Fine silver) 和紋銀 (Sterling silver) 兩大類
- 足銀即 99.9%的純銀，由於純銀過軟，容易磨損，因此會用來製造銀幣-見圖 1-銀幣，而不太適用於珠寶首飾製作。
- 紋銀即標準的含銀度是 92.5%，也稱為“925 銀”。紋銀通常是用 92.5%純銀，加入 7.5%銅混合而成；由於採用了銅，其製成品在打磨後的光澤，比足銀更耀眼美觀，這便是紋銀較受歡迎及經常用作銀器皿或飾物材料的原因。

人造珠寶首飾通常以黃銅(銅+鋅)合金製造. 然後在首飾表面作電鍍如黃金色、白金色、紅金色及等等。

- 人造珠寶首飾大多數以物料如有色玻璃石、塑膠珠、仿製珍珠、人造皮繩等等。

銀首飾製品

- 早期許多銀製品利用高純度銀(足銀) 來加工，例如杯子、餐具、燭臺、盤子-見圖 2、花瓶、酒杯等。
- 今天銀首飾有以下的種類：手厄- 圖 3、(手鍊、頸鏈)-圖 4、介子-圖 5、耳環、吊咀-圖 6
- 銀首飾亦會鑲嵌一些仿製寶石/半寶石或人造鑽石/珍珠)圖 7-9 來襯托出一件華麗的銀飾物。



圖 1-銀幣



圖 2-盤子



圖 3-手厄



圖 4-手鏈／頸鏈



圖 5-戒指



圖 6-吊墜



圖 7-粉藍色不定形膠珠手鏈



圖 8-仿製珍珠，膠珠頸鏈



圖 9-銅電鍍白金色配以香檳色
玻璃石佩皮繩手鍊

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第三節

珠寶首飾產品的品牌

- 好的品牌故事，都會提供消費者一個願景，告訴消費者品牌可以如何讓消費者的生活變得更美好。不同產業有不同的品牌歷史和故事，當中有些品牌會告訴消費者，他們為了達到這個願景曾經經歷過什麼奮鬥過程或突破過什麼困境，為品牌注入這一類的奮鬥色彩。
- 1888 年，卡地亞嘗試在鑲嵌鑽石的黃金手鐲上裝上機械女表；到了 1904 年，卡地亞（Cartier）為老朋友山度士（SANTOS）製造的金表一炮打響。從此，卡地亞手錶一直是上流社會的寵物，歷久不衰。
- Cartier 不但是上流社會的表徵外，也是見證永恒戀情的經典品牌。70 年代設計的一款「鎖」手環設計，只有用保存在戀人手中的特殊螺絲起子才能打開，這些設計表現與鑽石相比起來，有著更堅實的愛情信念。一直到現在 21 世紀，Cartier 已見證無數永恒的愛與承諾。
- 馬車圖案是 HERMES 從經營馬具開始的悠久歷史與精緻品質的傳統象徵，通常會在產品的內部不顯眼的地方看到。H 字型是其 Logo 的品牌象徵。
- 因為 CHANEL 夫人的喜愛，「山茶花」便成為 CHANEL 飾品中最主要的造型。以閃亮金鍊與雙 C 標誌吸引了全球仕女愛慕的 CHANEL 皮件，搭配時非必要與套裝整體搭配，其實只要發揮個人搭配巧思，CHANEL 可以展現出過人的優雅，並展露屬於個人的風格。
- 路易·威登（Louis Vuitton）（1821 年 8 月 4 日—1892 年 2 月 27 日），法國歷史上最傑出的時尚設計大師之一。他於 1854 年在巴黎開了以自己名字命名的第一間皮箱店。

- 20 世紀初開始，BVLGARI 家族因為對珍貴寶石的熱愛，所發展出的珠寶系列更將 BVLGARI 的名氣遠播至全球，成為世界級的義大利精品。

珠寶首飾產品的品質及成色

- 珠寶首飾零售店鋪會嚴謹地選取優質的原材料從採購以至加工過程，確保成色足夠，務求令顧客能買到優質的珠寶首飾產品及無論貨品質量、耐用性、安全性都保證最好。
- 根據國家標準 GB11887-89 規定，每 K 含金量為 4.166%，純度範圍如下：

8K	333	= 33.3%	9K	375	=37.5%
10K	417	=41.7%	12K	500	=50%
14K	585	=58.5%	18K	750	=75%
20K	833	=83.3%	22K	916	=91.6%
24K	999	=99.9%			

- 一般珠寶零售店鋪所賣出貨品，都會有字印打刻於貨品內。
- 如圖 1-中的 18K 鉑金鑽石戒指內刻有 18K 或 750（兩者或兩者選其一）及貨品售出的公司字印。



圖 1

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第四節

珠寶首飾設計與潮流

- 珠寶設計是一種包含手工藝，藝術與設計領域的創作。珠寶設計主要以貴金屬，寶石等貴重材料為主體，並未因年代而有劇烈的轉變，大致可區分為黃金，白金，銀，寶石或半寶石，創造可佩戴的首飾品為目的。

珠寶設計大致上可分為三大時期：1. 早期珠寶設計 2. 工業革命後的珠寶設計 3. 現代的珠寶設計

- 當時許多設計手法都是由貴族組成的珠寶設計委員會所控制，並將設計與社會階級結合，某些教會，皇室與家族擁有特定的設計手法，例如徽章與紋飾及等等，也擁有特殊的寶石組成方式。這些都是用來彰顯財富，地位或權利。
- 早期維多利亞時間，增加了動物主題，多色金屬一起組合的設計，維多利亞中期，則開始流行五色的珠寶。
- 1901 年時期，蝴蝶結，緞帶，星星等元素，取代了自然元素，這個時期的珠寶設計特色非常明顯，主要是金質的底座與碎鑽環邊。
- 現代的珠寶設計受到現代主義運動的影響深遠，前衛的珠寶設計師經常會交錯使用具現代感的幾何元素，混合材質（如橡膠，塑料，不銹鋼等）和獨特的佩戴方式。

珠寶設計與創作

- 多數的珠寶設計師依然使用最傳統的手繪方式，來創作珠寶設計圖，少數的珠寶設計師已經運用 3D 軟體將設計數位化。以求利用電腦科技的渲染技術法，使珠寶設計完稿時，能越接近實物。

總括來說，珠寶首飾的設計潮流大致可分為以下三類：純淨簡練、風格揉染、經典組合。

- 純淨簡練：珠寶首飾在色彩上總體來講是謹慎的，是以白色制品為主的中性色系。在首飾設計上更加突出了線條的簡潔流暢，整體構造簡約凝練。簡約風格的弧形線條設計，創造出極富實用性的首飾，反映出反璞歸真的精神。
- 風格揉染：珠寶首飾潮流的趨勢是沒有固定模式的，只是越來越多地吸收了世界各地的文化，如美洲、非洲、亞洲等地的各種民間藝術。珠寶首飾在顏色上也更加豐富多彩，形成互相交融，互為促進的色彩觀念。
- 經典組合：對英雄和時間的崇拜是人類追求復古的主要理由，古羅馬式的裝飾性浮雕，維多利亞時代代表高貴的皇室珠寶，中國明清風格精雕細琢的石橋為現代人們帶來的不只是一種簡單的回味，更是人們在追求自身的發展時對遠古的體驗。珠寶首飾的色彩，圖案及其精心設計的輪廓，燦爛華麗的色彩，繁復精巧的結構在現代人們的心目中佔據了越來越重要的地位。

珠寶首飾產品的價格，大致上可分為以下兩種模式

- “珠寶首飾一口價” --產品成本加上合理的利潤就是產品的售價，並聲明通過“薄利多銷”的經營模式，省卻了消費者討價還價的問題及時間，讓顧客真正體驗貨真價實。
- “一條龍服務價錢” --自設廠房提供珠寶首飾一條龍服務，由挑選卡裝鑽石，碎鑽石，各類寶石、半寶石等等，設計款式，鑲嵌及打磨成一件閃耀璀璨的珠寶首飾。務求令顧客感受到他們所購買的貨品是直銷價格貨品。

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第五節

珠寶首飾產品的保養

- 一般珠寶首飾零售店鋪都會提供一些售後服務及保養。例如:
介指圈口的調整(改大或改細)、手鍊/頸鍊尺寸調整
翻新/拋光/焊接、檢查/清洗服務、激光刻字(數字、字母、中文字)
- 貨品的保養小冊子都會連同貨品一同附上。還有,在銷售過程中,銷售員都會悉心講解/教導如何保養顧客所購買的珠寶首飾貨品。
- 要好好保養自己心愛的珠寶首飾,我們必須注意如何保養它們。貴金屬首飾主要有黃金首飾、K 白金/K 黃金首飾、日金首飾和銀首飾四大類。

保養黃金首飾

- 盡量避免接觸銀器、水銀、鉛等金屬於銷售或佩戴過程之中。因為它會容易與這些金屬產生化學變化而出現白點。
- 應避免將珠寶首飾放置於有二硫化碳等工業廢氣,或其他侵蝕性的化學物質的環境中,如磷酸鹽,這些污染物會直接侵蝕黃金(合金)使其變色。
- 應避免擦傷黃金首飾,如果黃金首飾有擦傷、划滾,可在其表面塗一層白玉牙膏,用綢布擦拭一下,也可用布砂輪拋光。

保養 K 白金/K 黃金首飾

- 要避免直接與香水,發膠等高揮發性物質接觸。
- 不要把 K 白金/K 黃金首飾接觸清潔劑、化妝品、指甲油等化學物。
- 游泳時不要佩戴以免海水或泳池水使首飾表面產生化學變化。

- 如果 K 白金/K 黃金首飾因有污物或油漬而失去光澤，可以將其放置於和暖且稀釋過的中性清潔劑中清洗，清洗後然後取出用乾而柔軟的布擦乾便可。
- 經常用柔軟的布擦拭可保持金表面的光澤。

保養白金首飾

- 將白金飾物單獨存放在珠寶盒中，以防白金首飾對其他珠寶飾物產生磨擦/划痕，或硬度大的寶石損傷它。
- 當進行重型活動或體力活動時，不要佩戴白金首飾。
- 在銷售或佩戴這類首飾時，六要讓其接觸漂白劑或其他刺激性的化學物品而導致白金首飾褪色。
- 若白金首飾出現了肉眼可見的划痕或表面不光亮成了氧化層，應該將其帶到專業人員那處進行打磨。

保養銀首飾，由於銀首飾容易氧化，佩戴久了便會變黑發烏，失去光澤，因此銀首飾的保養是十分重要

- 配戴或銷售時要注意防汗，防油污及防潮濕。
- 避免與香水、香脂、硫磺、肥皂、工業廢氣、酸鹼性的氣體液體及汗水接觸。
- 定期保養，都非常重要。例如，每天要用常用的擦銀布擦拭銀飾物表面，使其保持銀首飾光澤及延緩其變色的時間。
- 銀飾品不佩戴時和儲存要用密閉口袋裝好，以防銀飾表面遇空氣氧化變黑。

「良好貨品銷售狀態」是指貨品

- 仍保留完好的包裝，齊備附帶的證書、保用證、貨品保證單及銷售發票
- 未曾佩帶、使用或修改，仍保持銷售時的良好狀態
- 無任何程度損壞

「不設退換貨品」包括：金幣、手錶、一般翡翠、珍珠貨品、特別訂造、有花

損、已修改或刻字的貨品；在銷售發票或貨品保證單上已註明不設更換及退貨的貨品、特價/減價貨品。

任何因人為導致損壞的貨品均不設退換。

回收主要分四大程序

(1) 顧客把舊足金、K金、鉑金首飾拿到回收鋪 (2) 專業的鑑証師運用多年來累積於珠寶業的經驗，會為顧客帶來的珠寶首飾詳細檢查和評估 (3) 金飾重量及當日回收價，我們會一一告知顧客 (4) 雙方(回收鋪/顧客) 同意賣價，現金即時到手

購入飾物產品處理必需

(1) 於顧客面前點明飾品件數 (2) 把飾品分類：本號、外號 (3) 把飾品放上電子磅秤重 (4) 如遇飾品需扣耗時，向顧客說明扣耗原因 (5) 計價後，顧客無異議，方可繼續往後程序 (6) 向顧客說明燒驗後，飾品不能還原及價錢有機會按成色而作出調整，顧客同意始將飾品燒驗

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第六節

珠寶首飾產品的其他配套－付款方式

- 普遍珠寶首飾零售店鋪均會接受以下付款方式，讓您輕鬆購物。所有飾品價格劃一以港幣計算(HKD)。Visa 及 MasterCard®及 AMEX，Paypal 付款，中國銀聯，繳費靈，支付宝。
- 客人如要訂貨，付款一般先付 30%訂金，餘數 70%於取貨時付清。某些零售店鋪亦會接受支票付款(一些比較相熟的顧客)。

珠寶首飾零售店鋪大致上提供以下三種送貨方式:

- 本地香港送貨
港島及九龍市區-2-3 個工作天內-免費
新界、大嶼山、鴨脷洲 - 3-4 個工作天內-免費
離島(大嶼山及鴨脷洲除外)-免費
- 國際送遞需時
一般為客戶提供覆蓋全球 40 多個國家/地區的國際送遞服務。運送模式是聯邦快遞 - 標準送遞 -送貨需時 - 5 – 7 工作天
聯邦快遞 - 優先送遞 -送貨需時 - 3 – 5 工作天
- 親臨門市部取貨
歡迎客戶親臨門市部自取貨品。商號會免費為客戶運送貨品至所選分店，屆時，客戶將會收到「飾品已到店」電郵，以便提取貨品。

珠寶首飾其他產品推廣

- 在珠寶市場劇烈競爭下，為了能夠突圍而出，大部分零售店鋪都會採用一些非常吸引的產品推廣的優惠。例如：
 - 一) 積分計劃- 在推廣期間內，憑累積積分換取豐富禮品，「特選客戶」帳戶消費每港幣 1 元便可賺取 1 分。客戶可憑積分於換領期內，隨時換領購物禮券、精巧禮品等等。
 - 二) 朋友推薦 -若推薦朋友成為顧客之一，推薦者可獲贈如 HK1,000.00 或 1000 積分，可作購買貨品時使用。
 - 三) 信用卡/其他產品優惠 -凡於優惠期內，憑使用 xxx 銀行簽賬滿 HK\$5,000.00 或以上，可獲贈一份小產品禮物；或可以用特惠價購買某一類推廣貨品。
 - 四) 連鎖產品 -凡購買任何介子，再加 HK\$1,500.00 可換取同款吊咀，另加 HK\$3,000.00 可再換取同款耳環，如此類推。

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第七節

運用推廣及推銷技巧

- 作為一個出色珠寶銷售員，應該注意到顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾的過程中都有一個模式，即是：注意、興趣、聯想、慾望、比較、決定。其中每一個過程都有可能促成銷售的成功，也有可能導致銷售失敗。因此要知道如何準確把握顧客的購買心理，激發其購買慾望，達成交易。
- 引起顧客注意 -在進行銷售時，珠寶首飾銷售員要利用各種技巧與肢體語言來引起顧客的注意，使其對銷售的珠寶首飾產生特別的觀察力，然後引導顧客提出需求，以期給顧客留下良好的印象。
- 讓顧客產生興趣 - 經過不斷的產品介紹，詳細的解讀顧客的需求以引發顧客產生濃厚興趣。顧客一旦對產品產生了興趣，銷售員應再運用一些銷售的技巧，就可提升顧客的購買的機會率。
- 聯想 - 顧客產生的聯想，通常會將各種可能用得上這款首飾的情形作一番想象，確定是否會給自身帶來舒適感和價值感，這時候銷售員應該抓住顧客聯想的實質，誘導顧客成交。
- 慾望 - 刺激顧客購買慾望，抓住最強的購買本能，並將幾個購買本能關連著同時發生作用，讓顧客產生強烈的購買慾望。
- 比較 - 經過了以上四項購買心理階段後，顧客會運用珠寶首飾及服務條件上作出比較，了解差別，如有沒有比較便宜的，或是服務條件哪一個更好，作好比較之後顧客就會作出最後的購買決定。
- 決定 -引導顧客購買 -顧客經過各種分析、談判與議價之後，會確定出自己認為是最佳的珠寶首飾、價格最合理公道及服務品質最優秀的珠寶首飾店，然後放心地作出最後的購買決定。銷售員要根據實際情形，隨機應變，仔細分析把握顧客各個階段的購買心理，抓住銷售的關鍵，引導及刺激顧

客的購買慾望，最終促成交易買賣。

恰當的激發購買欲慾望的方法如下：

- 價格解體法 - 價格解體法是指將高昂的購買貨品價格 分解為銀碼較小的價格，以免顧客一時間無法接受，產生恐懼感。使用價格解體法可以使得顧客容易接受。將所想購買的高價位分解為每年、每月、甚至每天的顧客必須的花費的方式叫做價格的解體。例如一顆高檔鑽石介子，假設價格為3萬元，可將其均分到3年中去，即每年為1萬元，然後再將1萬元分到12個月裏，每月最終金額就以3萬元降低為833元。而833元就是顧客(2人份)去一次自助晚餐的等額消費。這樣把價格解體，會使顧客產生實際值得的感覺。
- 運用第三者的影響力 - 運用第三者的影響力可以使顧客獲得替代的經驗，容易相信產品，容易地激發顧客的購買慾望。充當第三者角色的主要有情景和名人。在銷售過程中，情景作為第三者，可以使顧客獲得間接的使用經驗，從而引起相應的心理效應，刺激購買慾望。名人，可以使得顧客容易信賴產品的質量和品味。若採用名人作為第三者，銷售員需要注意平常積累名人証據。名人一般包括體育明星、高官、影星、藝人、名模等等。在激發顧客的購買慾望時，可以提供給顧客相應的存檔購買資料及圖片，說服顧客信賴產品。
- 顧客嘗試法 - 在顧客可能對某一珠寶首飾感興趣時，要及時地讓顧客覺得這件首飾是激發他/她購買的理由。當然很多顧客很清楚自己需要什麼。但是顧客都希望“先睹為快”，都希望在未購買時先嘗試一下佩戴的興趣。這時銷售員應該及時地讓顧客佩戴，並適當地讚美顧客，讓顧客產生“這麼適合我，不買不能嗎？”的念頭。

運用人性弱點法

- 每位顧客都渴望尊貴。在銷售時可以利用顧客都希望得到讚美和欣賞的心理刺激顧客的購買慾。
- 每位顧客都希望與眾不同。與眾不同的、流行的、名牌的珠寶首飾，會使比較年輕的人群產生強烈的購買意慾，因此，需要告知顧客購買產品之後，與眾不同的所在。
- 每位顧客都有強烈的比較心。比較心的存在是非常普遍。利用顧客的比較心理，可以從珠寶首飾的特性、配戴等方面進行比較，真正激發顧客心中的購買慾望。

能力單元編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

學生筆記 -第八節

運用珠寶首飾產品知識，向顧客簡單介紹珠寶首飾產品

- 珠寶首飾銷售員必須為顧客提供詳細的產品說明、介紹、也就是所說的推介，為顧客介紹珠寶首飾的特性、款式、性能和其他支援服務如售後服務等知識。
- 推介/簡單介紹時要有信心 -向顧客介紹商品時，銷售員首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。
- 作適合於顧客的介紹 -在為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，銷售員應考慮顧客的客觀條件，介紹顧客所需的貨品。
- 配合手勢介紹 -有時候珠寶首飾僅靠口頭說明不易完全達到預期的效果，因此在介紹貨品時，銷售員可適當地配合運用手勢，借以加強珠寶首飾特性的訴求效果。
- 簡單介紹珠寶首飾的特徵 -每一種珠寶首飾均具有不同特徵，但往往都不容易為顧客所發現，例如功能上、設計上、品質上的特徵，因此銷售員在向顧客介紹之際，要多強調商品的特徵。
- 讓話題集中在商品上 -在向顧客介紹珠寶首飾時，銷售員儘量設法把話題引到珠寶首飾上，同時注意觀察顧客對談話內容的反應，以便適時地促成銷售交易。
- 準確地說出各類珠寶首飾的優點 -對顧客進行珠寶首飾的說明與介紹時，銷售員要比較各類首飾的不同，準確地說出各類珠寶首飾的優點或賣點。

在簡單介紹珠寶首飾產品時，為了吸引顧客的注意和解釋清楚珠寶首飾的特點，可以利用一些珠寶首飾特有的性質特點的專業術語來介紹產品。

寶石名稱	品質特性	形容術語
鑽石或無色的寶石	折射色散強烈，寶石表面閃爍出多種顏色的現象	光彩/光彩好、火頭好
玉石	透明/精瑩通透 質感柔潤	水頭好、水頭充足
玉石及珍珠	結構致密光澤/光彩	質感細膩、皮光肉滑
有色寶石，如紅寶石、藍寶石、綠寶石	顏色天然，閃耀光彩	天然寶石、高貴雅典
精美的鑽石介子等	款式設計不俗套	富有新意、創意寓意恆久
經典的首飾	有吸引力有經典之美	典雅動人
造型美感強烈的珠寶首飾	設計者有較高超的專業技術和修養	才華洋溢、品味十足
首飾或玉器	工藝細膩，手工精緻	做工精細
大顆的鑽石、紅寶石、藍寶石或綠寶石	豪華瑰麗有風格	氣質超凡、尊貴

單元名稱：推銷一般金銀首飾產品

學習內容：於珠寶首飾零售店鋪，能清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾產品知識。在督導下，運用一般金銀首飾產品推廣及銷售技巧，以達到銷售的目的。

能力單元編號： JLZZSA107A

資歷架構級別： 1

學習成效：

能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援；及能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹：是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員之一，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員，在銷售期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在營業場所的購買過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言。在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，則由導師總結學習內容。

實操的好處是：所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟：

1)簡述實操的過程：是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員 A，安排另一位學員，充當購買珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使銷售營業員，在銷售期間，以角色扮演的方式，運用一些銷售技巧處理顧客在購買珠寶首飾產品的過程。在限時間內(一般是 15-20 分鐘，按當時教學進度決定)。完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，在完成實操後，作為討論的事件.討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演：由學員自由分組，3 人為一組.

3) 學員進行分組扮演：討論期間，每組選出一位紀錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白運用一些推銷技巧來有效地促成一項銷售成交的過程

◆ 明白注意到顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾的過程中都有一個模式，即是：注意、興趣、聯想、慾望、比較、決定及銷售員運用一些推銷技巧如何準確把握顧客的購買心理，激發其購買慾望，達成交易。這包括：

- 瞭解顧客需要及引起顧客注意
- 讓顧客產生興趣
- 讓顧客產生的聯想
- 刺激顧客購買欲望-價格解體法，運用第三者的影響力，顧客嘗試法和運用人性弱點法
- 比較
- 決定-銷售員需要仔細分析把握顧客各個階段的購買心理，抓住銷售的關鍵，引導及刺激顧客的購買慾望，最終促成交易買賣

扮演對話內容：

背景： 在銷售珠寶首飾產品期間，以角色扮演的的方式來顯示以下的例子：有一顧客 B 來到一間珠寶首飾零售店欲購買一隻心儀的卡裝鑽石戒指，銷售營業員 A 處理顧客 B 在購買她的戒指的過程，對話如下：

次序 1- 顧客 B：“請問你們這裡有沒有卡裝鑽石戒指買呢？”

次序 2-銷售營業員 A：“太太，有呀？”

次序 3-顧客 B：“非常開心地說：“好呀”！”

次序 4-銷售營業員 A：“太太，請問妳需要甚麼款式及甚麼K金成色？”

次序 5-顧客 B：“我需要的是普通四爪或者六爪鑲的戒指及 18K 金。”

次序 6-銷售營業員 A：“O.K. 太太，稍等一下。”

次序 7-顧客 B：“O.K. !”

次序 8-銷售營業員 A：“太太，這裏有三隻卡裝鑽石戒指，全部是 18K 金，分別是一卡零二，一卡零三及一卡零八，價錢分別為港幣 3 萬元，3 萬 3 千元及 4 萬 5 千元。這個價錢已包括鑽石，金托及人工。”

次序 9-顧客 B：“O.K. 唔該晒！我比較喜歡這隻一卡零八，但價錢比較貴 D 啫。”

次序 10-銷售營業員 A：“太太，如果妳真的喜歡這隻一卡零八鑽石戒指，我最便宜給妳港幣 4 萬 3 千 2 佰元。

次序 11-顧客 B：【點點頭】“覺得仍然貴，因為一次過要付出那麼多金錢。”

- 5) 學員把扮演結果，綜合意見寫出： 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。
- 6) 由導師給評價及發問問題： 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及“哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

能夠在督導下，有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧-運用推廣及推銷技巧的學習成效

7) 由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 11.”的扮演對話內容發問)：

問題) 在次序 11-顧客 B 仍然覺得價錢比較貴 D 及需要一次過付出那麼多金錢。這時候，銷售營業員 A 應該如何處理?

完成角色扮演實操： 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容. (完)

單元名稱：推銷一般金銀首飾產品

學習內容：於珠寶首飾零售店鋪，能清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾產品知識。在督導下，運用一般金銀首飾產品推廣及銷售技巧，以達到銷售的目的。

能力單元編號：JLZZSA107A

資歷架構級別：1

學習成效：

能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援；及能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹：是指定某一位受訓的學員，充當回收金飾鋪/零售鋪的營業員，安排另一位學員，充當進行的放賣珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員，在回收期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在營業場所的回收過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言。在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，則由導師總結學習內容。

實操的好處是：所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟：

1)簡述實操的過程：是指定某一位受訓的學員，充當回收金飾鋪/零售鋪的營業員 A，安排另一位學員，充當放賣珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使回收營業員，在回收期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在回收珠寶首飾產品的過程。在限時間內(一般是15-20分鐘，按當時教學進度決定)。完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，在完成實操後，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演：由學員自由分組，3人為一組。

3) 學員進行分組扮演：討論期間，每組選出一位紀錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白回收金飾鋪/零售鋪有關處理回收的程序

◆ 明白回收金飾鋪/零售鋪對處理回收的既定指引及守則，包括：

●瞭解顧客告知回收金飾的成色

- 運用多年來累積於珠寶業的經驗，為顧客帶來的珠寶首飾作詳細檢查和評估
- 講解回收金飾的詳細檢查報告
- 確定當天金飾回收的價格，一一告知顧客
- 雙方是否同意回收金飾的買賣價

扮演對話內容：

背景： 在金飾回收期間，以角色扮演的方式來顯示以下的例子：有一顧客帶來她想變賣的金飾產品到金飾店舖，跟回收營業員 A，直接處理顧客 B 在回收零售舖的當面回收過程，對話如下：

次序 1- 顧客 B：“請問你們這裏有沒有回收珠寶首飾？”

次序 2-回收營業員 A：“太太，我們這裏有金飾回收的服務。請問是什麼金飾呢？”

次序 3-顧客 B：“呵！是 18K！”

次序 4-回收營業員 A：“麻煩太太，把妳的金飾拿出來，讓我們的專業鑑証師做一個詳細檢查和評估！”

次序 5-顧客 B：“好呀！這裏有六隻戒指和四個吊咀”

次序 6-回收營業員 A：“O.K. 太太，稍等一下，我現在拿給我們的專業鑑証師做一個詳細檢查和評估”

次序 7-顧客 B：“O.K.！”

次序 8-回收營業員 A：“太太，詳細檢查報告出了，顯示全部是 18K 金。經我們計算之後，扣取所有手續費，總共妳可取得港幣一萬零八百元正。”

次序 9-顧客 B：“O.K. 唔該晒！”

雙方最終同意這次回收買賣價，達成交易。

5) 學員把扮演結果，綜合意見寫出： 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。

6) 由導師給評價及發問問題： 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及“哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援-回收的學習成效

7) 由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 8.”的扮演對話內容發問)：

問題) 在次序 8-如果詳細檢查報告出了，顯示出那位太太所帶來的金飾是低於她口述的 18K 金，回收營業員 A 如何處理？

按文件： 檔案名稱： 導師培訓手冊-推銷一般金銀首飾產品 19-8-15.doc

Page 3 of 3

完成角色扮演實操： 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容. (完)

單元：推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號：JLZZSA107A

資歷架構級別：1

次序	內容	參考資料	備註
1	<p>瞭解各類貴金屬/各類足金/西金飾</p> <p>瞭解各類銀貨產品及人造珠寶首飾產品知識</p>	<p>參考書：翡翠玉石鑒賞（玉器珠寶學 9） 珠寶研究社 張雋 著 經史子集出版社印行（1999 年 5 月第一版第一刷）</p> <p>黃金首飾加工與鑑賞 黃奇松 編著者 萬里機構． 萬里書店（2005 年 5 月第一次印刷）</p> <p>參考網址：參考網址： http://www.lukfook.com.hk/ http://www.chowsangsang.com http://www.chowtaifook.com</p>	<p>學習成效： 能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援</p> <p>能夠向顧客簡單介紹珠寶首飾產品</p>
2	<p>運用推廣及推銷技巧</p>	<p>參考書： 鑽石賞鑑大全 林小玲 著 博益出版集團有限公司（1994 年 10 月初版）</p> <p>參考網址： http://www.youtube.com/watch?v=cXtlZuWWGzQ</p>	<p>學習成效： 能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售的工作中</p> <p>能夠向顧客簡單介紹珠寶首飾產品</p>
3.	<p>運用珠寶首飾產品知識，向顧客簡單介紹珠寶首飾產品及其他支援服務</p>	<p>http://www.difeee.com/chi/ http://nsluxury.com/ http://www.wikihow.com/Sell-Gold-Jewelry http://www.wikihow.com/Become-a-Jewelry-Designer</p>	<p>學習成效： 能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售的工作中</p>

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習一

問題 1： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 鉑
- b. 鈹
- c. 鉛
- d. 銅

答案： _____

問題 2： K 金除了黃金之外，還有混合其他貴金屬類。這類混合金屬，行內人稱之為“ ” 請問下列那一個是正確的稱號？

- a. “生口”
- b. “補口”
- c. “金口”
- d. “銀口”

答案： _____

問題 3： 黃金的成色通常在 99%或以上的，我們都會稱之為“足金”。假若“99 金”或“兩條九”是指以下那一個數值？

- a. 99.99%
- b. 89%
- c. 99%
- d. 9.999%

答案： _____

問題 4： 人們從礦山或河床邊開采出來，未經提煉的黃金，我們稱之為：

- a. 熟金
- b. 原金
- c. K 金
- d. 足金

答案： _____

是非題目

問題 5： 18K 金是比較困難地鑲嵌珍珠或寶石類於其表面上。

答案： _____

問題 6： 18K 白金，金的成份為 75%，其他金屬成份多是以銀和鈀等白色金屬。

答案： _____

問題 7： 香港政府為了維護香港金飾業在世界上的聲譽，在1995年開始立例管制黃金成色標準。

答案： _____

問題 8： 在婚禮上， 龍鳳手厄可說是永遠不能被取代的。

答案： _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習二

問題 1： “工匠” 在珠寶行業內是指：

- a. 品質檢驗師父
- b. 配石師父
- c. 銷售員
- d. 打金師父

答案： _____

問題 2： 請問圖中顯示的數字代表什麼？



- a. 7.5K
- b. 9K
- c. 14K
- d. 18K

答案： _____

問題 3： 為使消費者能安心選購心儀珠寶首飾貨品，某一些珠寶首飾公司除「不設退換貨品」外，其他貨品在保持「良好貨品銷售狀態」下，都會為顧客提供 7 天貨品更換保障。以下那一項不屬於「良好貨品銷售狀態」下。

- a. 完好的包裝
- b. 齊備附帶的證書、保用證、及銷售發票
- c. 於 7 天貨品更換保障期只佩戴過 1 次
- d. 無任何程度損壞

答案： _____

問題 4： 下列那一項是對珠寶零售店鋪的“口碑”有直接的影響。

- a. 貨品質素
- b. 貨品價錢
- c. 宣傳單張
- d. 店鋪地點

答案： _____

是非題目

問題 5： 根據黃金的單位，1 兩等如 10 錢。 答案： _____

問題 6： 全球黃金的單位都是以兩 (Tael) 為計算單位。 答案： _____

問題 7： 無論在金的重量，寶石的大小，占石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。

答案： _____

問題 8： 在某程度上珠寶首飾營業員可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人。 答案： _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習三

問題 1： 下列那一項不屬於驗金 3 大方法及儀器。

- a. 傳統驗金法
- b. 貴金屬分析儀
- c. 貴金屬電子磅
- d. 黃金純度檢測機

答案： _____

問題 2： 請問以下那一項不是用於傳統試金石法？

- a. 化學酸液
- b. 抹金布
- c. 試金石
- d. 黃金試針

答案： _____

問題 3： 普遍珠寶首飾零售店鋪均會接受以下付款方式，讓您輕鬆購物。以下那一項不是常用的付款方式？

- a. 一般信用卡
- b. 現金／繳費靈
- c. 中國銀聯
- d. 八達通

答案： _____

問題 4： 顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾，都有一定的模式。以下那一項不是其中之模式？

- a. 渴望
- b. 主動
- c. 興趣
- d. 聯想

答案： _____

是非題目

問題 5：珠寶首飾零售店鋪大致上提供以下三種送貨方式：1.本地香港送貨、2.國際送遞、3.親臨門市部取貨

答案：_____

問題 6：由於銀首飾容易氧化，佩戴久了便會變黑發烏，失去光澤，因此銀首飾的保養是十分重要。

答案：_____

問題 7：以下是其中一種珠寶首飾其他產品推廣之一，朋友推薦 -若推薦朋友成為顧客之一，推薦者可獲贈如
HK1,000.00 或 1000 積分，可當作購買貨品時使用。

答案：_____

問題 8：連鎖產品 -凡購買任何介子，再加 HK\$1,500.00 可換取同款吊咀，另加 HK\$3,000.00 可再換取同款耳環，
這樣銷售模式不是其他珠寶產品推廣方法之一。

答案：_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習四

問題 1： 在某程度上誰可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人，他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

- a. “工匠”
- b. “店鋪老闆”
- c. “銷售員”
- d. “店鋪經理”

答案：_____

問題 2： 請問以下那一項不是運用恰當的激發購買慾望的方法？

- a. 價格解體法
- b. 運用第三者的影響力
- c. 顧客嘗試法
- d. 運用主動急進法

答案：_____

問題 3： 以下那一項不是珠寶首飾銷售員必須為顧客提供的資料於銷售過程中？

- a. 詳細產品說明
- b. 介紹珠寶首飾的特性
- c. 售後服務
- d. 產品保險計劃

答案：_____

問題 4： 在簡單介紹珠寶首飾產品時，有時候為了吸引顧客的注意和解釋清楚珠寶首飾的特點，銷售員可以利用一些珠寶首飾特有的性質特點的專業術語來介紹產品，以下那一項不是描述及形容大顆的鑽石、紅寶石、藍寶石或綠寶石？

- a. 豪華瑰麗
- b. 精瑩通透
- c. 尊貴
- d. 氣質超凡

答案：_____

是非題目

問題 5： 在珠寶首飾銷售過程中，銷售員向顧客介紹商品時，首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。

答案： _____

問題 6： 銷售員為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，應考慮顧客的主觀條件，介紹顧客所需的貨品。

答案： _____

問題 7： 珠寶從業員通常形容玉石，都會以術語－水頭好、水頭充足。

答案： _____

問題 8： 每一種珠寶首飾均具有不同特徵，但往往都不容易為顧客所發現，因此銷售員在向顧客介紹之際，要多強調商品的特徵例如功能上、設計上、品質上的特徵。

答案： _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

堂上功課只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**简答题 (Short Question)** 共 **40%**

選擇題 2 分 1 題 – 7 題共 14 分

是非題 1 分 1 題 – 6 題共 6 分及

简答题 4 分 1 題 – 5 題共 20 分，合共 40% 為滿分。

堂上功課

選擇題

問題 1： 請問 K 金的成色有多少種？

- a. 三十多種
- b. 十多種
- c. 二十多種
- d. 四十多種

● _____

問題 2： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 鉑
- b. 鈮
- c. 鉛
- d. 銅

● _____

問題 3： 黃金的成色通常在 99% 或以上的，我們都會稱之為“足金”。假若“99 金” 或“兩條九” 是指以下那一個數值？

- a. 99.99%
- b. 89%
- c. 99%
- d. 9.999%

● _____

問題 4： 人們從礦山或河床邊開采出來，未經提煉的黃金，我們稱之為：

- a. 熟金
- b. 原金
- c. K 金
- d. 足金

● _____

問題 5：“工匠”在珠寶行業內是指：

- a. 品質檢驗師父
- b. 配石師父
- c. 銷售員
- d. 打金師父

● _____

問題 6： 過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- a. 1985
- b. 1986
- c. 1995
- d. 1996

● _____

問題 7： 西金飾依顏色可分三大類，以下那一個不是呢？

- a. K 白色
- b. K 紅色
- c. K 紫色
- d. K 黃色

是非題目

問題 8： 99 金和 9999 金基本是一樣。 ● _____

問題 9： 市面上的龍鳳手卮是用 18K 金做的。 ● _____

問題 10： 西金飾亦即是 K 金飾。 ● _____

問題 11： 根據黃金的單位，1 兩等如 10 錢。 ● _____

問題 12： 全球黃金的單位都是以兩 (Tael) 為計算單位。 ● _____

問題 13： 無論在金的重量，寶石的大小，鑽石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。 ● _____

短答案題

問題 14： 請問銀貨產品可分為那兩大類呢？

● _____

問題 15： 黃金的單位可分為那四種？

● _____

問題 16： 珠寶設計大致上可分為那三大時期？

● _____

問題 17： 每一 K 金含金量是多少及計算 18K 金含金量？

● _____

問題 18： 請簡單講述足金與 K 金有何分別？

● _____

考試須知：

- 1 評分法： 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **60%**
- 選擇題** 2 分 1 題 – 10 題共 20 分，
 - 是非題** 1 分 1 題 – 8 題共 8 分及
 - 短答題** 4 分 1 題 – 8 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

註： 每單元計分法： 考試分佔 60%，計分功課佔 40%，合共分數是 100%，50%或以上為合格.

2 A)請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場

B)本試全部為筆試，用中文作答，請學員預先準備藍原子筆作答，不能使用鉛筆

C)本考試都不容許打開書本(close book)

D)試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生

E)考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

終期考核-試題

課程名稱： 推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號： JLZZSA107A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： _____年__月__日(星期__) __ : __am/pm 開始， 考時為 1 小時 30 分鐘

姓名： _____ 學號： _____

選擇題

問題 1： 下列那一項是比較困難地鑲嵌寶石類或珍珠於其表面上？

- a. 14K金
- b. 18K紅金
- c. 9K黃金
- d. 純金

問題 2： 過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- a. 1975
- b. 1980
- c. 1985
- d. 1990

問題 3： 請問K金的成色有多少種？

- a. 10 多種
- b. 20 多種
- c. 30 多種
- d. 40 多種

問題 4： 請問圖中顯示的數字代表什麼？



- a. 7.5K
- b. 9K
- c. 14K
- d. 18K

問題 5： 為使消費者能安心選購心儀珠寶首飾貨品，某一些珠寶首飾公司除「不設退換貨品」外，其他貨品在保持「良好貨品銷售狀態」下，都會為顧客提供 7 天貨品更換保障。以下那一項不屬於「良好貨品銷售狀態」下。

- a. 完好的包裝
- b. 齊備附帶的證書、保用證、及銷售發票
- c. 於 7 天貨品更換保障期只佩戴過 1 次
- d. 無任何程度損壞

問題 6： 在某程度上誰可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人，他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

- a. ” 工匠”
- b. ” 店鋪老闆”
- c. ” 銷售員”
- d. ” 店鋪經理”

問題 7： 一般珠寶首飾零售店鋪都會提供一些售後服務及保養，以下那一項不屬於售後服務及保養。

- a. 清洗
- b. 改款
- c. 檢查及翻新
- d. 拋光

問題 8： 下列那一項是對珠寶零售店鋪的“口碑”有直接的影響。

- a. 店鋪地點
- b. 貨品價錢
- c. 宣傳單張

d. 貨品質素

問題 9： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 銅
- b. 鉛
- c. 鈹
- d. 鉑

問題 10： 下列那一項不屬於驗金 3 大方法及儀器。

- a. 傳統驗金法
- b. 貴金屬分析儀
- c. 貴金屬電子磅
- d. 黃金純度檢測機

是非題

問題 11： 無論在金的重量，寶石的大小，占石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。

問題 12： 人造珠寶首飾通常以黃銅(銅+鋅)合金製造。

問題 13： K 金中，主要有 K 黃金、K 白金、K 紅金之分，相同 K 數的 K 黃金、K 白金、K 紅金的含金量是相等的。

問題 14： 在珠寶首飾銷售過程中，銷售員向顧客介紹商品時，首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。

問題 15： 銷售員為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，應考慮顧客的主觀條件，介紹顧客所需的貨品。

問題 16： 珠寶從業員通常形容玉石，都會以術語—水頭好、水頭充足。

問題 17： 珠寶首飾零售店鋪大致上提供以下三種送貨方式： 1. 本地香港送貨、2. 國際送遞、
3. 親臨門市部取貨

問題 18： 好的品牌故事，都會提供消費者一個願景，告訴消費者品牌可以如何讓消費者的
生活變得更美好。

短答題

問題19： 每一K金含金量是多少及計算18K金含金量？

問題20： 請簡單列出黃金計算單位？（由大至小）

問題21： 請列出西金飾深受大眾市民之愛戴其中4個原因。

問題22： 請列出西金飾產品其中6種？

問題23： 請簡單列出其中3項品質保證？

問題24： 某些珠寶店鋪會向顧客提供“一條龍服務”，在珠寶行業內，這是什麼意思？請簡單敘述。

問題25： 作為一個出色珠寶銷售員，應該注意到顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾的過程中都有一個模式及適當地運用推銷技巧，每一個過程都有可能促成銷售的成功，也有可能導致銷售失敗。請簡單地列出這6個模式。

問題26： 請簡單講述珠寶零售鋪／回收鋪回收的4大程序。

能力單元：識別珠寶首飾產品/配件

(JLZZSA103A, 3 學分)

銷售範疇的營業員

資歷架構級別：1

(導師用)

導師培訓手冊

單元名稱：識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號：JLZZSA103A

資歷架構級別：1

學習內容： 於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，清楚識別各類貴重/人造珠寶首飾產品 / 配件的功能及結構特性，並能在督導下，應用於與珠寶銷售、推廣、營運、設計、生產、產品/科技研發、品管及採購相關的工作中。

學習成效： 能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性，並能在督導下，適當地應用於相關的工作中；及懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範。

教學

次序	時間	項目	內容	教具 ppt = Power Point (演示文稿)	備註
第一節 1	15 分鐘	a)導師介紹 b)課程目標 c)課程大綱 d)學生守則	<u>課程大綱介紹：</u> 簡單介紹各類金飾、鑽飾、玉器及珍珠首飾產品	ppt，錄像，圖片	
/		開始教學：	/		
2	100 分鐘	教學	[教學內容] 1) 識別珠寶首飾產品知識 瞭解珠寶首飾產品，例如： 01. 瞭解珠寶首飾產品 講解： 1. 各類金飾 2. 鑽飾 3. 寶石類 4. 半寶石類 (什晶石類及等等) 5. 玉器 6. 珍珠類	ppt，錄像，圖片	

			<p>02. 簡單識別珠寶首飾 產品的種類、功能及 結構特性</p> <p>戒指 胸針 吊墜 鏈牌 耳環 手鐲 /鏈 龍鳳鈎 頸鏈/圈 袖口扣 錢夾 皮帶扣 鎖匙扣 夾夾/針 脰環/臍環 手鏈/頸鏈的扣</p>		
3	20 分鐘	小組討論：	<p>做法： 安排 3-4 人為一組， 把以下問題討論，及從每組 中找一人代表總結討論 題目： 簡單講解各類寶石 類和半寶石類。</p>		
4	15 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	
/		完成本節教學 及休息	/		
第二節 1	15 分鐘	a)導師介紹 b)課程目標 c)課程大綱	<p><u>課程大綱介紹：</u> 簡單介紹及辨別一般基本 珠寶首飾配件</p>	ppt，圖片	
/		開始教學：	/		
2	90 分鐘	教學	<p>[教學內容]</p> <p>2) 識別一般基本珠寶首飾 配件</p> <p>戒指肚(Ring shank) 鑲口 (Collet) 底線(Gallery) 針鑲 /仔針鑲 (Pinstem)</p>	ppt，投影機，圖片	

			瓜子耳(Pendant bail) 生圈(Bolt ring) S字掣(S Split ring) M字掣(M Split ring) 耳迫(Ear nut) 耳夾(Ear clip) 耳鈞(Ear hook) 三筒鉸(Three-knuckle hinge) 線鉸(Wire loop) 筒掣(Hook and slot catch) 車輪掣(Revolver catch) 八字掣(Side-hook catch) 鴨脷掣(Box snap)		
3	30 分鐘	角色扮演－穿耳式耳環/非穿耳式耳環	<p>做法： 安排 3-4 人為一組，進行角色扮演－穿耳式耳環/非穿耳式耳環</p> <p>題目： 如何處理及銷售一對耳環給沒有耳洞的顧客</p>		
4	15 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	
/		完成本節教學及休息	/		
第三節 1	15 分鐘	<p>a)導師介紹</p> <p>b)課程目標</p> <p>c)課程大綱</p>	<p><u>課程大綱介紹：</u></p> <p>簡單介紹及辨別戒指的種類</p> <p>簡單介紹及辨別鑲口的種類</p>	ppt，投影機，圖片	
/		開始教學：	/		
2	80 分鐘	教學	<p>[教學內容]</p> <p>3) 識別及辨別戒指的種類和鑲口的種類</p>	ppt，投影機，圖片	

			<p>01. 戒指趾的種類</p> <p>板方 卜竹 蛇肚 扭趾 劍脊</p> <p>02. 鑲口的種類</p> <p>二／三／四／六爪 圓爪 方爪 虎 爪 單爪 三角 爪 指夾爪 八字 爪 公共爪 包邊</p>		
3	40 分鐘		觀看錄像 - 珠寶首飾產品 簡單介紹	錄像	
4	15 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	
/		完成本節教學 及休息	/		
第四節 1	15 分鐘	a)導師介紹 b)課程目標 c)課程大綱	<p>課程大綱介紹：</p> <p>簡單介紹如何正確配戴各 類珠寶首飾產品</p>	ppt，投影機，圖片	
/		開始教學：	/		

2	80 分鐘	教學	<p>[教學內容]</p> <p>4) 簡單說明及示範如何正確配戴各類珠寶首飾產品</p> <p>01. 各種手鏈/頸鏈的掣扣和鉸扣方法</p> <p>02. 位置</p> <p>03. 舒適度</p> <p>04. 外觀美感</p>	ppt，投影機，圖片	
3	40 分鐘		觀看錄像由 Video-F01-1 至 F01-26 如何配戴各類珠寶首飾產品	錄像	
4	15 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	
/		完成本節教學及休息	/		

單元名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

學習內容： 於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，清楚識別各類貴重 /人造珠寶首飾產品/配件的功能及結構特性，並能在督導下，應用於與珠寶銷售、推廣、營運、設計、生產、產品/科技研發、品管及採購相關的工作中。

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

學習成效：

能夠清楚識別各種珠寶首飾產品/配件的品質、功能及特性，並能在督導下，適當地應用於相關的工作中；及懂得正確配戴各類珠寶首飾產品，並能對顧客作簡單說明及示範。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹： 是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員，在推銷期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在購買一對心儀的耳環的過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言。在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，則由導師總結學習內容。

實操的好處是： 所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟：

1)簡述實操的過程： 是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員 A，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使銷售營業員，在銷售期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在購買一對心儀的耳環的過程。在限時間內(一般是 15-20 分鐘，按當時教學進度決定)。完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，在完成實操後，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演： 由學員自由分組，3 人為一組。

3) 學員進行分組扮演： 討論期間，每組選出一位紀錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白如何處理及銷售一對耳環給沒有耳洞的顧客

扮演對話內容：

背景： 在銷售期間，以角色扮演的方式來顯示以下的例子：有一顧客 B 前來店鋪想購買一對鑽石養珠耳環，跟銷售營業員 A，直接處理顧客 B 在購買一對心儀耳環的過程，對話如下：

次序 1- 顧客 B：“請問你們這裏有沒有鑽石養珠耳環？”

次序 2-銷售營業員 A：“小姐，我們這裏有許多款式的鑽石養珠耳環。請問妳要什麼 K 金及什麼款式呢？”

次序 3-顧客 B：“呵！是 14K 及一些簡單配以少許細粒碎鑽石養珠耳環！”

次序 4-銷售營業員 A：“小姐，這裏有幾款鑽石養珠耳環符合妳的要求，請妳慢慢挑選。”

耳環 1

耳環 2

耳環 3

耳環 4

耳環 5



次序 5-顧客 B：“好呀！唔該晒！”

次序 6-銷售營業員 A：“小姐，請問那一對耳環適合妳呢？”

次序 7-顧客 B：“我比較喜歡第 5 對的 14K 黃養珠配以碎鑽石耳環，我可否試戴？”

次序 8-銷售營業員 A：“小姐，當然可以啦！”

次序 9-顧客 B：“當顧客 B 嘗試佩戴那對 14K 黃養珠配以碎鑽石耳環時，發覺所有 5 對耳環都是有耳針，她本身是沒有耳洞。她向營業員 A 表示她十分喜歡這對耳環，銷售營業員 A 應該怎麼辦呢？”

5) 學員把扮演結果，綜合意見寫出： 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。

6) 由導師給評價及發問問題： 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及“哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

學習成效：能夠在督導下，清楚識別各種珠寶首飾產品/配件—耳夾式耳環及品質、功能及特性

7) 由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 9”的扮演對話內容發問)：

問題) 在次序 9-銷售營業員 A 應該如何恰當地處理這宗銷售，讓這位小姐能夠買得到她的心儀 14K 黃養珠配以碎鑽石耳環？

參考答案：當時銷售營業員 A 可以嘗試請他們的駐場打金師傅或旗下工場師傅把耳針拔去，然後打磨，電金及後再套上軟膠塞使其與耳珠緊貼，當佩戴時這樣耳環就不容易掉下來了。請參照 PPT-165 頁。(註：大部份耳拍加針的耳環都可以這樣做；相反地只有耳針的耳環就不能這樣做。)

完成角色扮演實操： 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容。(完)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習一

問題 1： 自然界現存的礦物多達二千種以上，請問被寶石學家列為寶石礦物（Gemstones）的僅是有多少種？

- a. 二千多種
- b. 一千多種
- c. 五百多種
- ⇒ d. 百多種

答案：_____

問題 2： 經雕琢切割後而能夠成為寶石的礦物，必須具備以下特質。請問下列那一個不是其特質？

- a. 稀有
- b. 色澤美觀
- ⇒ c. 價錢高昂
- d. 堅硬與耐久

答案：_____

問題 3： 下列那一項不屬於半寶石類？

- a. 紅榴石
- ⇒ b. 藍寶石
- c. 黃晶石
- d. 紫晶石

答案：_____

問題 4： 下列那一項掣扣常用於足金和純銀的頸鏈？

- a. V 形扣
- ⇒ b. M 形扣
- c. B 形扣
- d. C 形扣

答案：_____

是非題目

問題 5： 頸鏈與鏈牌基本是一樣。

答案： _____ 否 _____

問題 6： 珍珠的硬度頗弱，而且也不是很罕有，它是有機物質，
並非屬於礦物，所以不被列入寶石類。

答案： _____ 否 _____

問題 7： 頸鏈配戴後是比較緊貼頸項上，而頸圈配戴後是比較寬鬆。**答案**： _____ 否 _____

問題 8： 與手鏈對比時，手鐲是封閉型圓環及比較硬身型。

答案： _____ 是 _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習二

問題 1： 把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四週被金屬托架包圍，這類的鑲口，我們稱之為？

- a. 公共爪
- b. 指甲爪
- ⇒ c. 包邊
- d. 四爪

答案： _____

問題 2： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 背加耳
- b. 瓜子耳
- ⇒ c. 圓子耳
- d. 茶杯耳

答案： _____

問題 3： 以下那一項不屬於錢夾的主要配件？

- a. 四筒較
- ⇒ b. 三筒較
- c. 雙筒較
- d. 單筒較

答案： _____

問題 4： 一爪管雙石，這些爪需要靠粗，我們稱之為甚麼爪鑲口？

- a. 四爪
- b. 三爪
- ⇒ c. 單爪
- d. 孖爪

答案： _____

是非題目

問題 5：車輪掣和拉筒掣都是胸針的配件，基本上是一樣配件。 答案：_____否_____

問題 6：Z 字掣扣多應用於足金和純銀的頸鏈上。 答案：_____否_____

問題 7：沒有耳洞的女士們，可以選擇配戴耳夾式和螺絲腳式的耳環。 答案：_____是_____

問題 8：耳迫大致上可分為捲迫和平迫。 答案：_____是_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習三

問題 1： 在市面上那種鑲口托常會在鑲嵌半卡或一卡庄的鑽石戒指出現？

- a. 公共爪
- b. 二爪
- c. 包邊
- ⇒ d. 四爪

答案： _____

問題 2： 以下圖中的吊墜是什麼鑲法？



- a. 圓爪鑲
- b. 四爪鑲
- c. 方爪鑲
- ⇒ d. 包邊鑲

答案： _____

問題 3： 常見的虎爪鑲，側面呈什麼字形？

- a. V 字形
- b. S 字形
- ⇒ c. U 字形
- d. W 字形

答案： _____

問題 4： 以下那一個不是鑲口的種類？

a. 圓爪

⇒ b. 十二字爪

c. 虎爪

d. 三角爪

答案： _____

是非題目

問題 5： 卜竹是戒指趾種類其中之一。

答案： _____ 是 _____

問題 6： 戒指需要鑲口及戒指趾種類來製成出一隻華麗璀璨的戒指。

答案： _____ 是 _____

。

問題 7： 人們結婚時，耳環除對耳朵起裝飾美觀作用外，主要是用作定情之物。答案： _____ 否 _____

問題 8： 手鐲和手鏈是一種配戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種： 一種是封閉型圓環；另一種是有端口開關。

答案： _____ 否 _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。2 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

堂上功課只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**简答题 (Short Question)** 共 **40%**

選擇題 2 分 1 題－7 題共 14 分

是非題 1 分 1 題－6 題共 6 分及

简答题 4 分 1 題－5 題共 20 分，合共 40% 為滿分。

堂上功課

選擇題

問題 1： 請問一般較為人熟悉和普遍用於珠寶首飾產品上約有幾多種寶石類？

- ⇒ a. 三十多種
b. 一百多種
c. 三百多種
d. 二千多種

答案：_____

問題 2： 請問下列那一個不屬於寶石類呢？

- a. 紅寶石
b. 綠寶石
⇒ c. 紅榴石
d. 藍寶石

答案：_____

問題 3： 耳迫是穿耳式耳環的必需配件，作用是將穿戴在耳珠上的耳環銷住，扣緊耳針以免耳環脫落。

以下那一個不是耳環常用的耳迫。

- a. 平迫
⇒ b. 直迫
c. 捲迫
d. 膠迫

答案：_____

問題 4： 以下那一個不是鑲口的種類。

a. 圓爪

⇒ b. 十二字爪

c. 虎爪

d. 三角爪

答案： _____

問題 5： 那一個鑲口種類是一個爪能管雙石？

a. 一爪

b. 孖爪

⇒ c. 單爪

d. 虎爪

答案： _____

問題 6： 請指出以下那一種鑲口是把寶石戒面與首飾托架齊平， 寶石的四周被金屬托架包圍。

a. 四爪

b. 公共爪

⇒ c. 包邊

d. 指甲爪

答案： _____

問題 7： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

a. 瓜子耳

b. 背加耳

⇒ c. 圓子耳

d. 茶杯耳

是非題目

問題 8： 鏈牌與頸鏈基本是一樣。

答案： _____ 否 _____

問題 9： 自然界現存的礦物有多達四千種以上。

答案： _____ 否 _____

問題 10： 頸圈佩戴後是比較緊貼頸項上。

答案： _____ 是 _____

問題 11： 珍珠的硬度頗弱，而且也不是很罕有，它是有機物質，

並非屬於礦物，但一般也被列入寶石類。

答案： _____是_____

問題 12： S 形扣和M形扣多應用在足金和純銀的頸鏈。

答案： _____是_____

問題 13： “鑲口 ” 就是珠寶首飾配件之一，用於把寶石鑲在

飾物上，將它抓緊和承托，使它不致容易脫落。

答案： _____是_____

短答案題

問題 14： 請列出男士們最常佩戴的五種珠寶首飾？

答案： 答中其中五項__袖口扣、吋針、吋夾、錢夾、皮帶扣、耳環、戒指、手鏈、頸鏈_____

問題 15： 請列出最常見三種半寶石類？

答案： 答中其中三項__藍晶石、紫晶石、黃晶石、紅榴石、橄欖石、天青石_____

問題 16： 請列出最常用的四種手鏈及頸鏈的掣扣？

答案： 答中其中四項__盒扣、龍蝦扣、筒扣、波扣、生圈扣_____

問題 17： 耳迫或耳勾，都是穿耳式耳環的配件，是給有耳窿的人士佩戴。請列出那二種最常見非穿耳式耳環。

答案： 耳夾式和螺絲腳_____

問題 18： 請列出普遍五種戒指的種類。

答案： 板方、卜竹、蛇肚、扭趾、劍脊_____

考試須知：

- 1 評分法： 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **60%**
 選擇題 2 分 1 題 – 10 題共 20 分，
 是非題 1 分 1 題 – 8 題共 8 分及
 短答題 4 分 1 題 – 8 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

註： 每單元計分法： 考試分佔 60%，計分功課佔 40%，合共分數是 100%，50%或以上為合格。

2 A)請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場.

B)本試全部為筆試，用中文字作答，請學員預先準備藍原子筆作答，不能使用鉛筆.

C)本考試都不容許打開書本(close book).

D)試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生.

E)考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

終期考核-試題

課程名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： _____年__月__日(星期__) __ : __am/pm 開始， 考時為 1 小時 30 分鐘.

姓名： _____ 學號： _____

選擇題

問題 1： 下列那一項不屬於半寶石類？

- a. 紅榴石
- ⇒ b. 紅寶石
- c. 藍晶石
- d. 黃晶石

答案： _____

問題 2： 以下那一種鑲口是把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四週被金屬托架包圍？

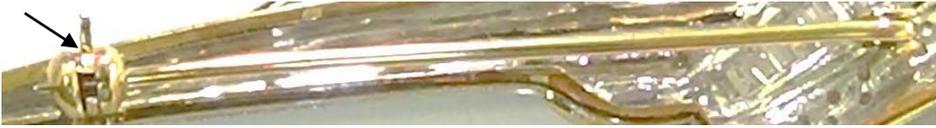
- a. 指甲爪
- b. 公共爪
- c. 四爪
- ⇒ d. 包邊

答案： _____

問題 3： 請問一般較為人熟悉和普遍用於珠寶首飾產品上約有幾多種寶石類？

- ⇒ a. 三十多種
- b. 一百多種
- c. 三百多種
- d. 二千多種

答案： _____



- a. 拉筒掣
- b. 生圈
- c. 耳迫
- ⇒ d. 車輪掣

問題 5： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 背加耳
- ⇒ b. 圓子耳
- c. 瓜子耳
- d. 茶杯耳

問題 6： 圖中顯示的是什麼類型的爪鑲？



- a. 圓爪
- b. 四爪
- ⇒ c. 方爪
- d. 三角爪

問題 7： 以下那一項屬於錢夾的主要配件？

- a. 單筒較
- b. 雙筒較
- ⇒ c. 三筒較
- d. 四筒較

問題 8： 常見的虎爪鑲，側面呈什麼字形？

- a. V 字形
- b. S 字形
- ⇒ c. U 字形
- d. W 字形

問題 9： 圖中顯示的是什麼類型的爪鑲？



- a. V 字爪
- ⇒ b. 三角爪
- c. 尖爪
- d. 劍爪

問題 10： 以下那一項應不屬於寶石類，但最終也被列為寶石類？

- a. 紫晶石
- b. 黃晶石
- ⇒ c. 珍珠
- d. 藍寶石

是非題

問題 11： 鴨脷掣在首飾生產上非常普遍，因形狀似鴨脷，行內人稱之為鴨脷掣。

答案： _____ 是 _____

問題 12： S 形扣和 M 形扣多應用在足金和純銀的頸鏈。

答案： _____ 是 _____

問題 13： 鑽石鏈牌與鑽石頸鏈基本上是一樣的。

答案： _____ 否 _____

問題 14： 珠寶首飾產品的佩戴在一年四季也有不同的要求。炎熱的夏天應盡量避免佩戴黃金飾物，因為這樣會使人覺得酷熱感覺。

答案： _____是_____

問題 15： 佩戴一件適合的珠寶首飾物足以給人羨慕和欣賞的目光。這樣子珠寶首飾物才能起到美化的作用，達到人們的期望。

答案： _____是_____

問題 16： 手鐲是一種佩戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種： 一種是封閉型圓環(俗稱混身手鐲); 另一種是有端口開關。

答案： _____是_____

問題 17： 在現今社會中，人們結婚時耳環是一樣必不可缺的首飾物。

答案： _____否_____

問題 18： 膠迫不是耳環的配件之一。

答案： _____否_____

短答題

問題19： 請列出普遍五種戒指的種類？

答案：板方、卜竹、蛇肚、扭批、劍脊

問題20： 請列出最常用的四種手鏈及頸鏈的掣扣？

答案：答中其中四項 盒扣、波扣、桶扣、生圈扣、龍蝦扣

問題21： 請簡單講述以下的玉珠串的佩戴方法？



答案：先把桶扣鴨脷掣拉開，然後把玉珠串頸鏈戴上，後把鴨脷掣推入桶扣內，後關上保險八字掣。

問題22： 請簡單講述以下的螺絲腳養珠耳環的佩戴方法？



答案：先把螺絲腳逆時針扭開，然後套上耳珠部位，把螺絲腳順時針扭緊便可以。

問題23： 請簡單講述以下的鑽石胸針的佩戴方法？



答案：先把衫針的車輪製打開然後把衫針提起，後扣上到所需的襯衣，最後把車輪製扣向下關上。

問題24： 請簡單列出最常見五種半寶石類？

答案：答中其中五項 藍晶石、黃晶石、紫晶石、天青石、紅榴石（加力）、橄欖石

問題 25： 請列出男士們最常佩戴的五種珠寶首飾產品？

答案：答中其中五項 袖口扣、吐針、吐夾、錢夾、皮帶扣、耳環、戒指、手鏈、頸鏈

問題26： 請簡單講述耳環的捲迫和平迫的分別？

答案：捲迫是比較輕金，多用於比較平價貨品。平迫相比之下是比較重金，常用於中價或中上價的耳環貨品。

(試題完卷)

實務試 - 評分紙

課程名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

考試限時：5 分鐘

姓名： _____ 學號： _____

實務試－如何幫顧客配戴一條圓形鑽石襯公主方形紅寶石手鍊

1. 學生能否把手鍊從櫥窗內取出，然後正確地把手鍊長形盒製打開

非常不滿意.....不滿意.....滿意.....非常滿意.....

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

2. 學生能否正確地把手鍊放在顧客手腕上，然後把另一端的鴨脷掣插入盒掣內

非常不滿意.....不滿意.....滿意.....非常滿意.....

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

3. 學生能否正確地把手鍊的保險八字制關上，使手鍊不會容易鬆脫

非常不滿意.....不滿意.....滿意.....非常滿意.....

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

評分法：

↓

合共： 分數： ____/30 → 合格， 不合格

評分級別：

1-14： 不合格

15-20： 合格

21-25： 中高分

26-30： 優越分

評分者姓名： _____

簽署： _____ 日期： ____年__月__日

註： 請在____年__月__日，或之前，交回評審文件

(本評分-完)

終期考核 – 評分紙

課程名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： ____年__月__日(星期__) __ : __am/pm 開始，考時為 1.5 hr.

姓名： _____

學號： _____

評分法： 選擇題 2 分 1 題 – 10 題共 20 分，

是非題 1 分 1 題 – 8 題共 8 分及

短答題 4 分 1 題 – 8 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

選擇題	第 1 題分數： ____/60	是非題	第 11 題分數： ____/60	第 21 題分數： ____/60
	第 2 題分數： ____/60		第 12 題分數： ____/60	第 22 題分數： ____/60
	第 3 題分數： ____/60		第 13 題分數： ____/60	第 23 題分數： ____/60
	第 4 題分數： ____/60		第 14 題分數： ____/60	第 24 題分數： ____/60
	第 5 題分數： ____/60		第 15 題分數： ____/60	第 25 題分數： ____/60
	第 6 題分數： ____/60		第 16 題分數： ____/60	第 26 題分數： ____/60
	第 7 題分數： ____/60		第 17 題分數： ____/60	
	第 8 題分數： ____/60		第 18 題分數： ____/60	
	第 9 題分數： ____/60	短答題	第 19 題分數： ____/60	
	第 10 題分數： ____/60		第 20 題分數： ____/60	

↓

合共： 分數： ____/60 → 合格， 不合格

註 1： 每單元計分法： 考試分佔 60%，計分功課分佔 40%，合共分數是 50 或以上為合格(全期分數).

註 2：

考試分佔 60%

評分級別：

1-29： 不合格

30-39： 合格

39-40： 可接受

41-50： 中高分

51-60： 優越分

評分者姓名： _____

簽署： _____ 日期： ____年__月__日

註： 請在____年__月__日，或之前，交回評審文件

(本評分-完)

計分功課- 評分紙

課程名稱： 識別珠寶首飾產品/配件

能力單元編號： JLZZSA103A

資歷架構級別： 1

姓名： _____

學號： _____

評分法： 選擇題 2分 1題—7題共 14分
是非題 1分 1題—6題共 6分及
简答题 4分 1題—5題共 20分，合共 40%為滿分。

選擇題	第 1 題分數： ____/40	是非題	第 11 題分數： ____/40
	第 2 題分數： ____/40		第 12 題分數： ____/40
	第 3 題分數： ____/40		第 13 題分數： ____/40
	第 4 題分數： ____/40	简答题	第 14 題分數： ____/40
	第 5 題分數： ____/40		第 15 題分數： ____/40
	第 6 題分數： ____/40		第 16 題分數： ____/40
	第 7 題分數： ____/40		第 17 題分數： ____/40
是非題	第 8 題分數： ____/40		第 18 題分數： ____/40
	第 9 題分數： ____/40		
	第 10 題分數： ____/40		

↓

合共： 分數： ____/40 → 合格， 不合格

註 1： 每單元計分法： 考試分佔 60%， 計分功課分佔 40%， 合共分數是 50 或以上為合格(全期分數)。

註 2： 計分功課分 佔 40%

評分級別：

1-19： 不合格

20-25： 合格

26-35： 中高分

36-40： 優越分

評分者姓名： _____

簽署： _____ 日期： ____年__月__日

註： 請在____年__月__日，或之前，交回評審文件

(本評分-完)

能力單元: **瞭解珠寶首飾市場基本知識**

(JLZZSA105A, 3 學分)

銷售範疇的營業員

資歷架構級別: 1

(導師用)

導師培訓手冊

單元名稱： 瞭解珠寶首飾市場基本知識。

能力單元編號： JLZZSA105A

資歷架構級別： 1

學習內容： 於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，能夠明白珠寶首飾市場的概況，從而取得資料；並在督導下，能適當地應用於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作。

學習成效： 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。

導師教學指引

教學					
次序	時間 合共： 10 小時	項目	內容	教具 ppt = PowerPoint (演示文稿)	備註
第一節 1	90 分鐘	a)導師介紹 b)課程目標 c)課程大綱 d)學生守則	1) 認識珠寶首飾市場 2) 瞭解珠寶首飾市場的運作	ppt，投影機	/
/	/	教學	1) 認識珠寶首飾市場 a.認識香港珠寶業，包括： 1)在製造業的地位、角色、產品出口值 2)珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈 3)產品類別(金屬首飾、鑽石首飾、玉器首飾) 4)人力資源分佈、需求及訓練 [教學內容] 1)講解：在製造業的地位、角色、產品出口值	ppt，錄像，投影機	認識香港珠寶業

			<p>2)講解： 珠寶首飾製造廠的數目、地區分佈</p> <p>3)講解： 產品類別（金屬首飾、鑲石首飾、玉器首飾）</p> <p>4) 講解： 人力資源分佈、需求及訓練</p>		
2	30 分鐘	小組討論：	<p>實操練習：安排 4-5 人為一組，把以下問題討論，及從每組中找一人代表總結討論</p> <p>題目： 列出各 3 點，有關：香港在製造業的地位及角色</p>		/
3	30 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	/
/	/	完成本節教學及休息	/		/
第二節 1	90 分鐘	教學	<p>b. 認識香港珠寶主要出口市場，包括：</p> <p>1)主要出口市場國家</p> <p>2)各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求</p> <p>3)各個出口市場的購買能力、發展潛力</p> <p>4)外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>[教學內容]</p> <p>1)講解： 主要出口市場國家</p> <p>2)講解： 各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求</p> <p>3)講解： 各個出口市場的購買能力、發展潛力</p> <p>4)講解： 外國主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品</p>	ppt，錄像，投影機	認識香港珠寶主要出口市場
2	30 分鐘	小組討論	<p>實操練習：安排 4-5 人為一組，把以下問題討論，及從每組中找一人代表總結</p>		/

			討論 題目： 列出3點，有關各個出口市場對不同款式珠寶首飾的需求		
3	30 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	/
/	/	完成本節教學及休息	/		/
第三節 1	90 分鐘	教學	<p>c.認識香港珠寶本銷市場，包括：</p> <p>1) 本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>2) 本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>3) 本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>4) 每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字</p> <p>5) 主要及有潛力的消費者(外國遊客、內地自由行遊客)</p> <p>[教學內容]</p> <p>1)講解：本港主要珠寶店舖的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>2)講解：本港玉器市場的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>3)講解：本港人造珠寶首飾店舖的數目、地區分佈、銷售產品</p> <p>4)講解：每年來港旅客數目及在首飾方面消費數字</p> <p>5)講解：主要及有潛力的消費者(外國遊客、內地自由行遊客)</p>	ppt，錄像，投影機	認 識 香 港 珠 寶 本 銷 市 場
2	30 分鐘	小組討論	角色扮演： 另有文件		/
3	30 分鐘	導師總結	/		/
/	/	完成本節教學	/		/

		及休息			
第四節 1	90 分鐘	教學	2) 瞭解珠寶首飾市場的運作 - 能瞭解珠寶首飾市場的運作，進行珠寶業有關銷售及推廣工作 [教學內容] 1)講解： 珠寶首飾市場的運作，進行珠寶業有關銷售及推廣工作	ppt，錄像，投影機	瞭解珠寶首飾市場的運作
2	30 分鐘	小組討論	实操練習： 安排 4-5 人為一組，把以下問題討論，及從每組中找一人代表總結討論 題目： 列出 3 點，進行珠寶業有關銷售及推廣工作時，所遇到的困難		/
3	30 分鐘	導師總結	/	ppt，投影機	/
/	/	完成課程教學	/		/

END

單元名稱: 瞭解珠寶首飾市場基本知識

學習內容: 於珠寶首飾零售店鋪、設計工作室、珠寶工場，能夠明白珠寶首飾市場的概況，從而取得資料；並在督導下，能適當地應用於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作。

能力單元編號: JLZZSA105A

資歷架構級別: 1

學習成效: 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹: 指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員在銷售期間，以角色扮演的方式，直接的對話的過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言，在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，由導師總結學習內容。

實操的好處是: 所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟:

1) 簡述實操的過程: 指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員 A，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使銷售營業員在銷售期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在了解香港玉器市場珠寶零售店鋪，多數由什麼形式去經營的過程。在限定時間內(一般是 15-20 分鐘，按當時教學進度決定)，完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演: 由學員自由分組，3 人為一組。

3) 學員進行分組扮演: 討論期間，每組選出一位記錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白香港玉器市場珠寶零售店鋪，多數由什麼形式經營。

扮演對話內容:

背景: 在銷售期間，以角色扮演的方式來顯示以下的例子: 有一顧客 B 前來店鋪想購買玉器首飾，但看到很多玉器首飾後，對香港玉器市場的珠寶零售店鋪的經營形式很有興趣，然後和銷售營業員 A，直接詢問珠寶玉器市場的經營形式的過程，對話如下:

次序 1- 顧客 B: “請問你地有冇玉器首飾賣?”

次序 2-銷售營業員 A: “當然有啦! 我地呢道系廣東道，最多玉器首飾珠寶公司集中架!”

次序 3-顧客 B: “你地門市專賣玉器首飾，系咪得呢道有呀?”

次序 4-銷售營業員 A: “唔系! 好似我地鋪頭系尖沙咀遊客區有分店，都有好多玉器首飾比你揀架! 香港玉器市場零售店鋪，系香港、九龍及新界地區都有，多數系小型單獨經營，但系我地有幾間分店!”

次序 5-顧客 B: “好呀! 先比玉戒指我睇下先，揀唔到我再到你尖沙咀分店再揀!”



(註: 九龍廣東道，玉器首飾店鋪市場↑)

5) **學員把扮演結果，綜合意見寫出:** 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。

6) **由導師給評價及發問問題:** 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及”哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

學習成效: 能夠清楚瞭解香港珠寶首飾市場的概況，在督導下，運用有關數據及資料於與珠寶首飾銷售、推廣、營運、設計及產品研發相關的工作中。

7) **由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 4”的扮演對話內容發問):**

問題) 在次序 4-顧客想瞭解香港珠寶玉器首飾市場的概況，例如門市店鋪通常集中的區域; 其次其他區域的分佈情況; 通常珠寶玉器首飾零售店鋪，地點會集中在哪一個區域?

參考答案: 香港珠寶玉器首飾市場，門市店鋪通常集中的區域在九龍廣東道。而香港、九龍及新界地區，及在尖沙咀遊客區都有; 多數是小型單獨經營。

完成角色扮演實操: 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容。 (完)

閱讀說明: 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中出示。

評分說明: 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習一

選擇題：

問題 1：近年香港廠商因外在市場發展方式的改變而減低了香港廠商以 OEM 珠寶加工方式經營。為了增加廠商的公司盈利，應運用什麼的經營模式？

- a. OEA，ODA，OBA
- b. OEB，ODB，OBB
- c. OEC，ODC，OBC
- ⇒ d. OEM，ODM，OBM

答案：_____

問題 2：香港珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務。珠寶業總體包括服飾珠寶，時尚珠寶及什麼珠寶？

- a. 性質
- b. 物質
- ⇒ c. 優質
- d. 優美

答案：_____

問題 3：香港珠寶廠商尋求發展及突破的“方法”有什麼？

- a. 加強宣傳產品，和外國珠寶公司合作發展
- ⇒ b. 公司內部電腦化，提高工作效率，加強人才的多元化培訓
- c. 增加設計的複雜性及顏色配搭
- d. 增加公司投資額及人手數量

答案：_____

問題 4：香港珠寶出口製造商的製造設施,大多位於什麼國家？

a. 美國

⇒ b. 中國

c. 日本

d. 加拿大

答案：_____

是非題目：

問題 5：珠寶產品類別是否分為：金屬首飾、鑲石首飾、玉首飾。 答案：_____是_____

問題6：寶石類別是否分為：鑽石,寶石,半貴重寶石,合成寶石,玉器。答案：_____是_____

問題7：OEM 的英文全寫是：Original Equipment Manufacturer。 答案：_____是_____

問題 8：營銷珠寶商品的主要出口市場是非洲。 答案：_____否_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中出示。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習二

選擇題：

問題 1：以外國買家來說，主要的購買珠寶貨品有？

- ⇒ a. 鑽石首飾
b. 皮革首飾
c. 鋼首飾
d. 銅首飾

答案：_____

問題 2：以外國買家來說，購買香港珠寶貨品的原因？

- a. 香港的地理位置
b. 香港天氣的好壞情況
⇒ c. 設計，手工，價格，交貨的可靠度
d. 香港能集合很多方面的商業人才

答案：_____

問題 3：經營門市零售方式之外，營運珠寶生意的方式還有什麼主要方式？

- a. 透過“網上平台”方式經營
⇒ b. 透過“分銷商”，“批發商”方式經營
c. 透過“層壓”方式經營
d. 透過“託賣”方式經營

答案：_____

問題 4：香港珠寶零售店舖，由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的什麼形式店舖也有，這包括？

- a. 整棟百貨公司形式的大型店舖

- ⇒ b. 連鎖店
- c. 在演唱會開演時的臨時店鋪
- d. 在足球比賽開賽時的球場臨時店鋪

答案：_____

是非題目：

問題 5：珠寶首飾店鋪，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。

答案：_____是_____

問題6：銷售各類首飾製成品，分別有：玉器首飾，鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。

答案：_____是_____

問題7：主要服務外國遊客的珠寶零售店鋪，遍佈遊客區：尖沙咀，旺角，中環，銅鑼灣，灣仔地區。

答案：_____是_____

問題 8：珠寶市場的運作，涉及由“珠寶入口商”提供貨品給“珠寶批發商”，再批發給“珠寶零售商”，貨品轉賣回給珠寶入口商。

答案：_____否

閱讀說明: 在課程中，有 3 份小練習給學生作答。所有這 3 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中出示。

評分說明: 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。3 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習三

選擇題：

問題 1：了解珠寶首飾市場的運作，可以從以下哪方面入手？

- ⇒ a. 物料貨價升降，市場地區，競爭對手及本身公司經營手法
b. 在勞工市場內的從業人員的數目及主要就業年齡
c. 在勞工市場內的從業人員喜歡的工作模式
d. 銀行的借貸市場的運作模式

答案：_____

問題 2：珠寶公司本身，對內發展營商因素有哪一些？

- a. 公司本身在香港的地理位置及氣候因素
b. 銀行借款的條例
⇒ c. 由銷售員開拓市場，接觸客戶，做展覽由客戶給予訂單到生產貨品
d. 商業人才的招聘來源及其學歷

答案：_____

問題 3：珠寶行業的物料貨價升降是指哪一些？

- a. 提煉黃金的原料價
⇒ b. 黃金價、鑽石價、寶石價
c. 提煉銀的原料價
d. 開挖鑽石的機械所用的燃料價

答案：_____

問題 4：香港珠寶首飾對外出口市場哪一些國家比較少？

- ⇒ a. 南美洲國家

- b. 北美洲國家
- c. 中東國家
- d. 亞洲等國家

答案：_____

是非題目：

問題 5：“找出要開發市場的消費群，後決定如何按本身公司營運性質，配合物料，設計造出產品，藉公司組織架構，按計畫，運用資金去經營公司，達獲利情況”是指珠寶公司的經營手法的描述。

答案：_____是_____

問題 6：“有了產品之後，在決定在市場上銷售時所用到的方法，例如賣給廠，門市，同行拆家，珠寶展銷，網上銷售，直銷等。”是指珠寶公司的行銷渠道的描述。

答案：_____是_____

問題 7：“貨型”指按不同的客戶，市場特性去設計出不同的產品在市場中銷售。當中涉及材料，手工，首飾結構，設計，成本計算，是指珠寶公司產品的貨型描述。

答案：_____是_____

問題 8：“公司本身對內發展因素”是包括銀行借款手續過程的難易度。

答案：_____否_____

(—完卷—)

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。2 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

堂上功課只有：**是非題 (T or F)，短答題 (Short Question) 共 40%**”。

是非題 4 分 1 題－5 題共 20 分，及
短答題 4 分 1 題－5 題共 20 分，合共 40% 為滿分。

堂上功課

是非題目

問題 1： 香港珠寶製造商，多數專注珠寶出口業務。珠寶業總體包括服飾珠寶，時尚珠寶及優質珠寶。

答案：_____是_____

問題 2： 香港的珠寶製造廠商需要珠寶設計師創作和提出創新的設計意念。同時廠商希望聘請高素質的員工去創造與別不同的產品、高水準工藝和建立品牌。

答案：_____是_____

問題 3： 香港珠寶外銷公司，主要的業務性質是：批發商，製造商，出口商。

答案：_____是_____

問題 4： 首飾製成品：皮革首飾，鋼首飾，人造膠皮首飾

答案：_____否_____

問題 5： 經營自設門市零售方式之外，營運方式還有，透過“託賣”經營零售，透過“合作社”經營零售，透過“特許經營”經營零售也有。

答案：_____是_____

短答題

問題 6： 香港珠寶零售店舖，遍佈香港，九龍及新界地區。請列出五個遍佈的遊客區域？

答案：尖沙咀，旺角，中環，銅鑼灣，灣仔_____

問題 7： 請列出珠寶首飾店舖，銷售各類首飾製成品的種類？（請列出五類）

答案：玉器首飾，鑽石首飾，寶石首飾，銀首飾，K 金首飾，珍珠首飾，翡翠首飾，古董首飾，純金首飾，鉑金首飾。_____

問題 8：了解首飾市場的運作，先從珠寶“公司對外的市場因素”方面入手，請列出三個因素？

答案：物料貨價升降，市場地區，競爭對手及本身公司經營手法，行銷渠道，產品的貨型方面了解_____

問題 9：了解首飾市場的運作，先從珠寶“公司本身對內發展因素”方面入手，請列出三個因素？

答案：銷售員由開拓市場，接觸客戶，做展覽由客戶給予訂單到生產貨品，完成後交出貨品給客戶，或是進行零售銷售及推廣工作_____

問題 10：請指出產品貨型的意思。

答案：“貨型”指按不同的客戶，市場特性去設計出不同的產品在市場中銷售。當中涉及材料，手工，首飾結構，設計，成本計算_____

(__完卷__)

考試須知:

- 1 評分法: 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **60%**”。
以**選擇題** 5 分 1 題 – 4 題共 20 分及
是非題 2 分 1 題 – 4 題共 8 分及
短答題 8 分 1 題 – 4 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

註: 每單元計分法: 考試分佔 60%，計分功課佔 40%，合共分數是 100%，50%或以上為合格。

2 A)請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場。

B)本試全部為筆試，用中文字作答，請學員預先準備藍原子筆作答，不能使用鉛筆。

C)本考試都不容許打開書本(close book)。

D)試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生。

E)考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

終期考核-試題

單元名稱: 瞭解珠寶首飾市場基本知識

能力單元: JLZZSA105A

資歷架構級別: 1

日期及時間舉行: _____年__月__日(星期__) __:__am/pm 開始, 考時為 1 小時 30 分鐘.

姓名: _____ 學號: _____

選擇題

問題 1: 香港珠寶製造商, 多數專注珠寶出口業務。珠寶業總體包括服飾珠寶, 時尚珠寶及什麼珠寶?

- a. 性質
- b. 物質
- ⇒ c. 優質
- d. 優美

答案: _____

問題 2: 香港珠寶出口製造商的製造設施, 大多位於什麼國家?

- a. 美國
- ⇒ b. 中國
- c. 日本
- d. 加拿大

答案: _____

問題 3: 以外國買家來說, 主要的購買珠寶貨品有?

- ⇒ a. 鑽石首飾
- b. 皮革首飾
- c. 鋼首飾

d. 銅首飾

答案: _____

問題 4: 香港珠寶零售店舖，由小型單獨經營或是大型上市珠寶集團開設的什麼形式店舖也有，這包括？

e. 整棟百貨公司形式的大型店舖

⇒ f. 連鎖店

g. 在演唱會開演時的臨時店舖

h. 在足球比賽開賽時的球場臨時店舖

答案: _____

是非題

問題 5: 珠寶產品類別是否分為：金屬首飾、鑽石首飾、玉首飾。

答案: _____是_____

問題 6: OEM 的英文全寫是：Original Equipment Manufacturer。

答案: _____是_____

問題 7: 珠寶首飾店舖，佔大多數都是混合服務經營，不論消費者來自本港或外國，都是其服務對象。

答案: _____是_____

科目: 瞭解珠寶首飾市場基本知識 -----終期考核題目

Page 4 of 4

問題8: 珠寶市場的運作, 涉及由“珠寶入口商”提供貨品給“珠寶批發商”, 再批發給“珠寶零售商”, 貨品轉賣回給珠寶入口商。

答案: _____ 否 _____

短答題

問題 9: 香港珠寶零售店舖, 遍佈香港, 九龍及新界地區。請列出五個遍佈的遊客區域?

答案: 尖沙咀, 旺角, 中環, 銅鑼灣, 灣仔_____

問題 10: 了解首飾市場的運作, 先從珠寶“公司對外的市場因素”方面入手, 請列出三個因素?

答案: 物料貨價升降, 市場地區, 競爭對手及本身公司經營手法, 行銷渠道, 產品的貨型方面了解。

問題 11: 了解首飾市場的運作, 先從珠寶“公司本身對內發展因素”方面入手, 請列出三個因素?

答案: 銷售員由開拓市場, 接觸客戶, 做展覽由客戶給予訂單到生產貨品, 完成後交出貨品給客戶, 或是進行零售銷售及推廣工作。 _____

問題 12: 請指出產品貨型的意思。

答案: “貨型”指按不同的客戶, 市場特性去設計出不同的產品在市場中銷售。當中涉及材料, 手工, 首飾結構, 設計, 成本計算_____

(__試題完卷__)

=====

計分功課- 評分紙

單元名稱: 瞭解珠寶首飾市場基本知識

能力單元: JLZZSA105A

資歷架構級別: 1

姓名: _____

學號: _____

評分法: 選擇題 5 分 1 題—4 題共 20 分及
是非題 2 分 1 題—4 題共 8 分及
短答題 8 分 1 題—4 題共 32 分, 合共 60% 為滿分。

選擇題 第 1 題分數: ____/40
第 2 題分數: ____/40
第 3 題分數: ____/40
第 4 題分數: ____/40

短答題 第 9 題分數: ____/40
第 10 題分數: ____/40
第 11 題分數: ____/40
第 12 題分數: ____/40

是非題 第 5 題分數: ____/40
第 6 題分數: ____/40
第 7 題分數: ____/40
第 8 題分數: ____/40

↓
合共: 分數: ____/40 → 合格, 不合格

註 1: 每單元計分法: 考試分佔 60%, 計分功課分佔 40%, 合共分數是 50 或以上為合格(全期分數).

註 2: 計分功課分 佔 40%

評分級別:

1-19: 不合格

20-25: 合格

26-35: 中高分

36-40: 優越分

科目: 瞭解珠寶首飾市場基本知識 -----終期考核題目 (評分紙)

評分者姓名: _____

簽署: _____ 日期: ____年__月__日

註: 請在____年__月__日,或之前,交回評審文件

(本評分-完)

能力單元：推銷一般金銀首飾產品

(JLZZSA107A, 6 學分)

銷售範疇的營業員

資歷架構級別：1

(導師用)

導師培訓手冊

單元名稱：推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號：JLZZSA107A

資歷架構級別：1

學習內容：於珠寶首飾零售店鋪，能清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾產品知識。在督導下，運用一般金銀首飾產品推廣及銷售技巧，以達到銷售的目的。

學習成效：能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援；能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中；能夠向顧客簡單介紹珠寶首飾產品及其他支援服務。

教學

次序	時間	項目	內容	教具 ppt = PowerPoint (演示文稿)	備註
第一節 1	15 分鐘	a)導師介紹 b)課程目標 c)課程大綱 d)學生守則	<u>課程大綱介紹:</u> 1) 01 瞭解基本金銀首飾產品種類 02 進行推廣及銷售金銀首飾產品	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	
/		開始教學:	/		
2	90 分鐘	教學	[教學內容] 01) 講解貴金屬種類 02) 講解各類足金/西金飾的分別 觀看錄像 Video 1 - 18K 黃白紅金對比 觀看錄像 Video2-14K 黑金鑽石介指		
3	30 分鐘	小組討論:	做法: 安排 3-4 人為一組, 把以下問題討論,及從每組中找一人代表總結討論		

			題目: 1. 簡單講解足金及西金飾的分別。 2. 簡單講解各類貴金屬。		
4	15 分鐘	導師總結	/		
/		完成本節教學及休息	/		
第二節 1	15 分鐘	a)課程目標 b)課程大綱 c)學生守則	<u>課程大綱介紹:</u> 2) 01 瞭解各類基本銀首飾產品種類 02 瞭解各類基本人造首飾產品知識	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	
/		開始教學:			
2	120 分鐘	教學	[教學內容] 01) 講解及簡單介紹各類銀貨首飾產品 02) 講解及簡單介紹各類人造首飾產品知識		
3	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節教學及休息			
第三節 1	15 分鐘	a)課程目標 b)課程大綱 c)學生守則	<u>課程大綱介紹:</u> 03) 01 瞭解珠寶首飾品	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	

			牌歷史 02 瞭解珠寶首飾 產 品的品質及成 色知識		
/		開始教學:			
2	90 分鐘	教學	[教學內容] 01) 講解及簡單介紹 珠寶首飾品牌歷史 02) 講解珠寶首飾產品 的品質及成色		
3.	30 分鐘	小組討論:	做法: 安排 3-4 人為一組, 把以下問題討論,及從每 組中找一人代表總結討 論 題目: 1. 簡單討論珠寶首 飾產品的品質及 成色對零售商和 顧客的重要性 2. 簡單討論珠寶首 飾產品於市場上 品質及成色的監 管		
4	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節 教學及休 息			
第四 節 1	15 分鐘	a)課程目標 b)課程大綱 c)學生守則	課程大綱介紹: 04) 01 瞭解珠寶首飾 產 品設計及款式	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	

			賣點 02 瞭解珠寶首飾產 品的功能及潮流 03 瞭解珠寶首飾產 品的價格		
/		開始教學:			
2	120 分鐘	教學	[教學內容] 01) 講解及簡單介紹 珠寶首飾產品 的設計及款式 賣點 02) 講解及簡單介紹 珠寶首飾產品 的功能及潮流 03) 講解珠寶首飾產 品的價格		
3	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節 教學及休息			
第五 節 1	15 分鐘	a)課程目標 b)課程大綱 c)學生守則	課程大綱介紹: 05) 瞭解珠寶首飾產品 的服務支援方面 01 保養 02 保證 03 回收	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	
/		開始教學:			
2	90 分鐘	教學	[教學內容]		

			<p>01) 講解及簡單介紹珠寶首飾產品的保養</p> <p>02) 講解及簡單介紹珠寶首飾產品的保證</p> <p>03) 講解及簡單介紹珠寶首飾產品的回收</p> <p>觀看錄像 A02-1-Video-如何使銀戒指變得光亮一點 Video1-試金石法</p>		
3.	30 分鐘	<u>角色扮演</u> <u>—回收</u>	<p>做法: 安排 3-4 人為一組, 進行<u>角色扮演—回收</u></p> <p>題目:</p> <p>回收金飾鋪/零售鋪如何處理一些珠寶首飾產品的回收</p>		
4	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節教學及休息			
第六節 1	15 分鐘	a)課程目標 b)課程大綱 c)學生守則	<p><u>課程大綱介紹:</u></p> <p>06) 瞭解珠寶首飾產品的其他配套</p> <p>01 付款方式 02 送貨 03 其他產品推廣</p>	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	
/		開始教學:			

2	120 分鐘	教學	[教學內容] 01) 講解及簡單介紹珠寶首飾產品的付款方式 02) 講解及簡單介紹珠寶首飾產品的送貨 03) 講解及簡單介紹珠寶首飾的其他產品推廣		
3	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節教學及休息			
第七節 1	15 分鐘	a)課程目標 b)課程大綱 c)學生守則	課程大綱介紹: 07) 瞭解和運用推廣及推銷技巧用於珠寶首飾產品銷售 01 引起顧客注意 02 讓顧客產生興趣 03 刺激顧客購買意慾 04 引導顧客購買	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	
/		開始教學:			
2	120 分鐘	教學	[教學內容] 如何運用推廣及推銷技巧 01) 講解如何引起顧客注意		

			<p>02) 講解如何讓顧客產生興趣</p> <p>03) 講解如何刺激顧客購買意慾</p> <p>04) 講解如何引導顧客購買</p>		
3	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節教學及休息			
第八節 1	15 分鐘	<p>a)課程目標</p> <p>b)課程大綱</p> <p>c)學生守則</p>	<p>課程大綱介紹:</p> <p>08) 講解和如何運用珠寶首飾產品知識，向顧客簡單介紹珠寶首飾產品及其他支援服務</p> <p>01 如何向顧客簡單介紹珠寶首飾產品</p> <p>02 其他支援服務</p>	ppt, 投影機, 錄像, 圖片	
/		開始教學:			
2	90 分鐘	教學	<p>[教學內容]</p> <p>01) 講解如何向顧客簡單介紹珠寶首飾產品</p> <p>a. 推介/簡單介紹時要有信心</p> <p>b. 作適合於顧客的介紹</p> <p>c. 配合手勢介紹</p> <p>d. 簡單介紹珠寶首</p>		

			飾的特徵 e. 讓話題集中在商品上 f. 準確地說出各類珠寶首飾的優點 02) 其他支援服務- (如第五節所教的保養、保證及回收)		
3.	30 分鐘	<u>角色扮演</u> — <u>運用推廣及推銷技巧</u>	做法: 安排 3-4 人為一組, 進行 <u>角色扮演</u> — <u>運用推廣及推銷技巧</u> 題目: 運用一些推銷技巧來有效地促成一項銷售成交- 一隻卡裝鑽石戒指		
4	15 分鐘	導師總結			
/		完成本節教學及休息			

單元名稱：推銷一般金銀首飾產品

學習內容：於珠寶首飾零售店鋪，能清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾產品知識。在督導下，運用一般金銀首飾產品推廣及銷售技巧，以達到銷售的目的。

能力單元編號：JLZZSA107A

資歷架構級別：1

學習成效：

能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援；及能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹：是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員之一，安排另一位學員，充當進行購買珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員，在銷售期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在營業場所的購買過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言。在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，則由導師總結學習內容。

實操的好處是：所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟：

1)簡述實操的過程：是指定某一位受訓的學員，充當零售鋪的銷售營業員 A，安排另一位學員，充當購買珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使銷售營業員，在銷售期間，以角色扮演的方式，運用一些銷售技巧處理顧客在購買珠寶首飾產品的過程。在限時間內(一般是 15-20 分鐘，按當時教學進度決定)。完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，在完成實操後，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演：由學員自由分組，3 人為一組。

3) 學員進行分組扮演：討論期間，每組選出一位紀錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白運用一些推銷技巧來有效地促成一項銷售成交的過程

◆ 明白注意到顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾的過程中都有一個模式，即是：注意、興趣、聯想、慾望、比較、決定及銷售員運用一些推銷技巧如何準確把握顧客的購買心理，激發其購買慾望，達成交易。這包括：

- 瞭解顧客需要及引起顧客注意
- 讓顧客產生興趣
- 讓顧客產生的聯想

- 刺激顧客購買欲望-價格解體法，運用第三者的影響力，顧客嘗試法和運用人性弱點法
- 比較
- 決定-銷售員需要仔細分析把握顧客各個階段的購買心理，抓住銷售的關鍵，引導及刺激顧客的購買慾望，最終促成交易買賣

扮演對話內容：

背景： 在銷售珠寶首飾產品期間，以角色扮演的的方式來顯示以下的例子：有一顧客 B 來到一間珠寶首飾零售店欲購買一隻心儀的卡裝鑽石戒指，銷售營業員 A 處理顧客 B 在購買她的戒指的過程，對話如下：

次序 1- 顧客 B：“請問你們這裡有沒有卡裝鑽石戒指買呢？”

次序 2-銷售營業員 A：“太太，有呀？”

次序 3-顧客 B：“非常開心地說：“好呀”！”

次序 4-銷售營業員 A：“太太，請問妳需要甚麼款式及甚麼K金成色？”

次序 5-顧客 B：“我需要的是普通四爪或者六爪鑲的戒指及 18K 金。”

次序 6-銷售營業員 A：“O.K. 太太，稍等一下。”

次序 7-顧客 B：“O.K.!”

次序 8-銷售營業員 A：“太太，這裏有三隻卡裝鑽石戒指，全部是 18K 金，分別是一卡零二，一卡零三及一卡零八，價錢分別為港幣 3 萬元，3 萬 3 千元及 4 萬 5 千元。這個價錢已包括鑽石，金托及人工。”

次序 9-顧客 B：“O.K. 唔該晒！我比較喜歡這隻一卡零八，但價錢比較貴 D 啫。”

次序 10-銷售營業員 A：“太太，如果妳真的喜歡這隻一卡零八鑽石戒指，我最便宜給妳港幣 4 萬 3 千 2 佰元。

次序 11-顧客 B：【點點頭】“覺得仍然貴，因為一次過要付出那麼多金錢。”

- 5) **學員把扮演結果，綜合意見寫出：** 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。
- 6) **由導師給評價及發問問題：** 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及“哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

能夠在督導下，有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧-運用推廣及推銷技巧的學習成效

7) 由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 11.”的扮演對話內容發問)：

問題) 在次序 11-顧客 B 仍然覺得價錢比較貴 D 及需要一次過付出那麼多金錢。這時候，銷售營業員 A 應該如何處理？

• **參考答案:** 銷售營業員 A 這時候應該運用銷售技巧之其中之二種的處理的方法:

- a) 價格解提法—是指將高昂的購買貨品價格 分解為銀碼較小的價格，以免顧客一時間無法接受，產生恐懼感。使用價格解體法可以使得顧客容易接受。將所想購買的高價位分解為每年、每月、甚至每天的顧客必須的花費的方式叫做價格的解體。於這個角色扮演個案裏面：顧客 B 欲購買一隻一卡零八鑽石戒指，價格為 4 萬 3 千 2 佰元，可將其均分到 3 年中去，即每年為 1 萬 4 千 4 佰元，然後再將 1 萬 4 千 4 佰元分到 1 2 個月裏，每月最終金額就以 4 萬 3 千 2 佰元降低為 1 千 2 佰元。而 1 千 2 佰元就是顧客(2 人份)去一次自助晚餐的等額消費。這樣把價格解體，會使顧客產生實際值得的感覺。
- b) 顧客嘗試法—顧客 B 都希望 “先睹為快”，希望在未購買時先嘗試一下佩戴的興趣。這時銷售員 A 應該及時地讓顧客佩戴，並適當地讚美顧客，讓顧客產生 “這麼適合我，不買不能嗎？”的念頭。

完成角色扮演實操： 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容。 (完)

單元名稱：推銷一般金銀首飾產品

學習內容：於珠寶首飾零售店鋪，能清楚瞭解貴重/人造珠寶首飾產品知識。在督導下，運用一般金銀首飾產品推廣及銷售技巧，以達到銷售的目的。

能力單元編號：JLZZSA107A

資歷架構級別：1

學習成效：

能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援；及能夠有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣的工作中。

===== (角色扮演) =====

運用“角色扮演”的實操過程介紹：是指定某一位受訓的學員，充當回收金飾鋪/零售鋪的營業員，安排另一位學員，充當進行的放賣珠寶首飾的顧客。實操過程是使營業員，在回收期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在營業場所的回收過程。實操期間，學員雙方按文件指引，扮演角色及按次序發言。在旁的學員則觀察整個過程。完成扮演實操後，則由導師總結學習內容。

實操的好處是：所有參與者都能有效地培養到學習內容的觀察能力，及加強處理相關事件的表達能力，從中受益。

實操練習的步驟：

1)簡述實操的過程：是指定某一位受訓的學員，充當回收金飾鋪/零售鋪的營業員 A，安排另一位學員，充當放賣珠寶首飾的顧客 B。實操過程是使回收營業員，在回收期間，以角色扮演的方式，直接處理顧客在回收珠寶首飾產品的過程。在限時間內(一般是15-20分鐘，按當時教學進度決定)。完成整個實操後，把學員各自記錄當中的問題，在完成實操後，作為討論的事件。討論前，學員把問題列出，列出所遇到的困難或觀察到什麼內容，然後留待導師講解及總結。

2) 分組進行角色扮演：由學員自由分組，3人為一組。

3) 學員進行分組扮演：討論期間，每組選出一位紀錄員，把組員扮演對話內容重點，用紙記錄。扮演期間，導師要留意各組學員的扮演過程當中，有否需要協助的情況發生。學員可能會個別向導師發問有關扮演內容有否偏離要求的情況。

4) 最終讓學員明白回收金飾鋪/零售鋪有關處理回收的程序

◆ 明白回收金飾鋪/零售鋪對處理回收的既定指引及守則，包括：

●瞭解顧客告知回收金飾的成色

- 運用多年來累積於珠寶業的經驗，為顧客帶來的珠寶首飾作詳細檢查和評估
- 講解回收金飾的詳細檢查報告
- 確定當天金飾回收的價格，一一告知顧客
- 雙方是否同意回收金飾的買賣價

扮演對話內容：

背景： 在金飾回收期間，以角色扮演的方式來顯示以下的例子：有一顧客帶來她想變賣的金飾產品到金飾店舖，跟回收營業員 A，直接處理顧客 B 在回收零售舖的當面回收過程，對話如下：

次序 1- 顧客 B：“請問你們這裏有沒有回收珠寶首飾？”

次序 2-回收營業員 A：“太太，我們這裏有金飾回收的服務。請問是什麼金飾呢？”

次序 3-顧客 B：“呵！是 18K!”

次序 4-回收營業員 A：“麻煩太太，把妳的金飾拿出來，讓我們的專業鑑証師做一個詳細檢查和評估!”

次序 5-顧客 B：“好呀! 這裏有六隻戒指和四個吊咀”

次序 6-回收營業員 A：“O.K. 太太，稍等一下，我現在拿給我們的專業鑑証師做一個詳細檢查和評估”

次序 7-顧客 B：“O.K.!”

次序 8-回收營業員 A：“太太，詳細檢查報告出了，顯示全部是 18K 金。經我們計算之後，扣取所有手續費，總共妳可取得港幣一萬零八百元正。”

次序 9-顧客 B：“O.K. 唔該晒!”

雙方最終同意這次回收買賣價，達成交易。

5) 學員把扮演結果，綜合意見寫出： 扮演完成後，從每組中，由學員自行找一人做代表，採用口述，或/及由代表離開座位，運用導師的白板或大型尺寸白紙(通常是 A3 尺寸)，把討論總結內容，用重點方式，把每組的學員討論結果，綜合意見寫出，目的是要有效率表達討論內容。

6) 由導師給評價及發問問題： 評價要表達各組的“內容重點”，“重點是否正確”，及“哪一組的內容是最有參考價值”。導師給予評價的目的，是要給予學員判斷的準則，及教導正確的處事手法。

能夠在督導下，掌握金銀首飾產品基本知識及服務支援-回收的學習成效

7) 由導師給予發問的問題 (根據上述“次序 8.”的扮演對話內容發問)：

問題) 在次序 8-如果詳細檢查報告出了，顯示出那位太太所帶來的金飾是低於她口述的 18K 金，回收營業員 A 如何處理?

參考答案： 回收營業員 A 應該處理的方法有： a) 拿出詳細報告一一講解給顧客 B，嘗試能否促成

這次回收的交易 b) 若顧客 B 最終不滿意這份詳細報告，不變賣她的金飾，這時候，回收營業員 A 應說聲“太太，對不起，希望下次能夠為妳效勞！”

完成角色扮演實操： 安排限時的休息，休息完後繼續下一節內容. (完)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習一

問題 1： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 鉑
- b. 鈮
- ▶ c. 鉛
- d. 銅

●

問題 2： K 金除了黃金之外，還有混合其他貴金屬類。這類混合金屬，行內人稱之為 “ ”。請問下列那一個是正確的稱號？

- a. “生口”
- ▶ b. “補口”
- c. “金口”
- d. “銀口”

●

問題 3： 黃金的成色通常在 99%或以上的，我們都會稱之為 “足金”。假若 “99 金” 或 “兩條九” 是指以下那一個數值？

- a. 99.99%
- b. 89%
- ▼ c. 99%
- d. 9.999%

●

問題 4： 人們從礦山或河床邊開采出來，未經提煉的黃金，我們稱之為：

- a. 熟金
- ▼ b. 原金
- c. K 金
- d. 足金

●
問題 5：下列那一項是比較困難地鑲嵌珍珠或寶石類於其表面上？

- a. K 金
- b. 紅金
- ▼ c. 純金
- d. 18K 金

●
問題 6：過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- ▶ a. 1985
- b. 1986
- c. 1995
- d. 1996

●
問題 7：18K 黃金，金的成份為 75%，其他金屬成份多是以 ● _____ 紅銅 _____，
● _____ 青銅 _____ 和 ● _____ 銀 _____。

問題 8：18K 白金，金的成份為 75%，其他金屬成份多是以 ● _____ 銀 _____ 和
● _____ 鈳等白色金屬 _____。

問題 9：18K 紅金，金的成份為 75%，其他金屬成份多是以 ● _____ 紅銅金屬為主 _____。

問題 10：請列出西金飾深受大眾市民之愛戴其中 3 個原因。

- _增加首飾的硬度， K 金飾較為耐磨， 不易變形。
- _可將黃金色彩多樣化， 使消費者多一份選擇。
- _降低了首飾的成本，因而降低了銷售價格。

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習二

問題 1： “工匠” 在珠寶行業內是指：

- a. 品質檢驗師父
- b. 配石師父
- c. 銷售員
- ▼d. 打金師父

答案： _____

問題 2： 請問圖中顯示的數字代表什麼？



- a. 7.5K
- b. 9K
- c. 14K
- ▼d. 18K

答案： _____

問題 3： 為使消費者能安心選購心儀珠寶首飾貨品，某一些珠寶首飾公司除「不設退換貨品」外，其他貨品在保持「良好貨品銷售狀態」下，都會為顧客提供 7 天貨品更換保障。以下那一項不屬於「良好貨品銷售狀態」下。

- a. 完好的包裝
- b. 齊備附帶的證書、保用證、及銷售發票
- ▼c. 於 7 天貨品更換保障期只佩戴過 1 次
- d. 無任何程度損壞

答案： _____

問題 4： 下列那一項是對珠寶零售店鋪的“口碑”有直接的影響。

- ▼a. 貨品質素
- b. 貨品價錢
- c. 宣傳單張
- d. 店鋪地點

答案： _____

是非題目

問題 5： 根據黃金的單位，1 兩等如 10 錢。 答案： _____ 是 _____

問題 6： 全球黃金的單位都是以兩 (Tael) 為計算單位。 答案： _____ 否 _____

問題 7： 無論在金的重量，寶石的大小，鑽石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候
會貴過名牌。

答案： _____ 否 _____

問題 8： 在某程度上珠寶首飾營業員可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人。 答案： _____ 是 _____

(__完卷__)

閱讀說明： 在上課課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習三

問題 1： 下列那一項不屬於驗金 3 大方法及儀器。

- a. 傳統驗金法
- b. 貴金屬分析儀
- ▼ c. 貴金屬電子磅
- d. 黃金純度檢測機

答案： _____

問題 2： 請問以下那一項不是用於傳統試金石法？

- a. 化學酸液
- ▼ b. 抹金布
- c. 試金石
- d. 黃金試針

答案： _____

問題 3： 普遍珠寶首飾零售店鋪均會接受以下付款方式，讓您輕鬆購物。以下那一項不是常用的付款方式？

- a. 一般信用卡
- b. 現金／繳費靈
- c. 中國銀聯
- ▼ d. 八達通

答案： _____

問題 4： 顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾，都有一定的模式。以下那一項不是其中之模式？

- a. 渴望
- ▼ b. 主動
- c. 興趣
- d. 聯想

答案： _____

是非題目

問題 5：珠寶首飾零售店鋪大致上提供以下三種送貨方式：1.本地香港送貨、2.國際送遞、3.親臨門市部取貨

答案：_____是_____

問題 6：由於銀首飾容易氧化，佩戴久了便會變黑發烏，失去光澤，因此銀首飾的保養是十分重要。

答案：_____是_____

問題 7：以下是其中一種珠寶首飾其他產品推廣之一，朋友推薦 -若推薦朋友成為顧客之一，推薦者可獲贈如
HK1,000.00 或 1000 積分，可當作購買貨品時使用。

答案：_____是_____

問題 8：連鎖產品 -凡購買任何介子，再加 HK\$1,500.00 可換取同款吊咀，另加 HK\$3,000.00 可再換取同款耳環，
這樣銷售模式不是其他珠寶產品推廣方法之一。

答案：_____否_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

練習四

問題 1： 在某程度上誰可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人，他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

- a. “工匠”
- b. “店鋪老闆”
- ▼c. “銷售員”
- d. “店鋪經理”

答案：_____

問題 2： 請問以下那一項不是運用恰當的激發購買欲望的方法？

- a. 價格解體法
- b. 運用第三者的影響力
- c. 顧客嘗試法
- ▼d. 運用主動急進法

答案：_____

問題 3： 以下那一項不是珠寶首飾銷售員必須為顧客提供的資料於銷售過程中？

- a. 詳細產品說明
- b. 介紹珠寶首飾的特性
- c. 售後服務
- ▼d. 產品保險計劃

答案：_____

問題 4： 在簡單介紹珠寶首飾產品時，有時候為了吸引顧客的注意和解釋清楚珠寶首飾的特點，銷售員可以利用一些珠寶首飾特有的性質特點的專業術語來介紹產品，以下那一項不是描述及形容大顆的鑽石、紅寶石、藍寶石或綠寶石？

- a. 豪華瑰麗
- ▼b. 精瑩通透
- c. 尊貴
- d. 氣質超凡

答案：_____

是非題目

問題 5：在珠寶首飾銷售過程中，銷售員向顧客介紹商品時，首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。

答案：_____是_____

問題 6：銷售員為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，應考慮顧客的主觀條件，介紹顧客所需的貨品。

答案：_____否_____

問題 7：珠寶從業員通常形容玉石，都會以術語－水頭好、水頭充足。

答案：_____是_____

問題 8：每一種珠寶首飾均具有不同特徵，但往往都不容易為顧客所發現，因此銷售員在向顧客介紹之際，要多強調商品的特徵例如功能上、設計上、品質上的特徵。

答案：_____是_____

(__完卷__)

閱讀說明： 在上課課程中，有 4 份小練習給學生作答。所有這 4 份的小練習題目是為終期考試作準備及答案可在學生筆記中找出。

評分說明： 堂上功課佔 40%，終期考試佔 60%，合共 100%，50 分合格。4 份的小練習題目是為終期考試作準備，學生必須作答。

堂上功課只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 40%

選擇題 2 分 1 題－7 題共 14 分

是非題 1 分 1 題－6 題共 6 分及

短答題 4 分 1 題－5 題共 20 分，合共 40% 為滿分。

堂上功課

選擇題

問題 1： 請問 K 金的成色有多少種？

- a. 三十多種
- b. 十多種
- ▼c. 二十多種
- d. 四十多種

● _____

問題 2： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 鉑
- b. 鈹
- ▶c. 鉛
- d. 銅

● _____

問題 3： 黃金的成色通常在 99% 或以上的，我們都會稱之為 “足金”。假若 “99 金” 或 “兩條九” 是指以下那一個數值？

- a. 99.99%
- b. 89%
- ▼c. 99%
- d. 9.999%

● _____

問題 4： 人們從礦山或河床邊開采出來，未經提煉的黃金，我們稱之為：

- a. 熟金
- ▼ b. 原金
- c. K 金
- d. 足金

● _____

問題 5：“工匠” 在珠寶行業內是指：

- a. 品質檢驗師父
- b. 配石師父
- c. 銷售員
- ▼ d. 打金師父

● _____

問題 6： 過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- ▼ a. 1985
- b. 1986
- c. 1995
- d. 1996

● _____

問題 7： 西金飾依顏色可分三大類，以下那一個不是呢？

- a. K 白色
- b. K 紅色
- ▼ c. K 紫色
- d. K 黃色

是非題目

問題 8： 99 金和 9999 金基本是一樣。 ● _____ 否 _____

問題 9： 市面上的龍鳳手厄是用 18K 金做的。 ● _____ 否 _____

問題 10： 西金飾亦即是 K 金飾。 ● _____ 是 _____

問題 11： 根據黃金的單位，1 兩等如 10 錢。 ● _____是_____

問題 12： 全球黃金的單位都是以兩 (Tael) 為計算單位。 ● __否_____

問題 13： 無論在金的重量，寶石的大小，鑽石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。 ● _____否_____

短答案題

問題 14： 請問銀貨產品可分為那兩大類呢？

● __足銀和紋銀_____

問題 15： 黃金的單位可分為那四種？

● _____兩、錢、分、厘_____

問題 16： 珠寶設計大致上可分為那三大時期？

● __早期珠寶設計、工業革命後及現代珠寶設計_____

問題 17： 每一 K 金含金量是多少及計算 18K 金含金量？

● __每 K 含金量為 4.166% 及 18K 金含金量為 74.988，進數為 75%__

問題 18： 請簡單講述足金與 K 金有何分別？

● __足金通常都是含金量 99% 或以上；而 K 金的含金量往往都是 99% 以下如 22K 的 91.6%、20K 的 83.3%、18K 的 75%、14K 的 58.5% 及等等。_____

(__完卷__)

考試須知:

- 1●**評分法:** 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 60%”。
以**選擇題** 2 分 1 題 – 10 題共 20 分，
是非題 1 分 1 題 – 8 題共 8 分及
短答題 4 分 1 題 – 8 題共 32 分，合共 60% 為滿分。

註: 每單元計分法: 考試分佔 60%,計分功課佔 40%,合共分數是 100% , 50%或以上為合格.

2● **A)**請考生準時入場考試,建議考生提早 10 分鐘到場.

B)本試全部為筆試,用中文字作答,請學員預先準備藍原子筆作答,不能使用鉛筆.

C)本考試都不容許打開書本(close book).

D)試場在平時上課中心,考試課室在考試當日考生到場時通知學生.

E)考試不可作弊,違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答,字體要清楚可見,字體不清楚辨認時以答錯題處理

F)如果有要事不能到場考試,一定要考試日前電話通知導師或校方,校方才可作出補考安排.

終期考核-試題

課程名稱 (能力標準單元 UoC 名稱): 推銷一般金銀首飾產品

能力標準單元 UoC 編號: JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

日期及時間舉行: _____年__月__日(星期__) __:__am/pm 開始, 考時為 1 小時 30 分鐘.

姓名: _____ 學號: _____

選擇題

問題 1: 下列那一項是比較困難地鑲嵌寶石類或珍珠於其表面上?

- a. 14K金
- b. 18K紅金
- c. 9K黃金
- d. 純金

問題 2: 過往曾有一些不良的商人, 用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此, 為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準, 加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- a. 1975
- b. 1980
- c. 1985
- d. 1990

問題 3: 請問 K 金的成色有多少種?

- a. 10 多種
- b. 20 多種
- c. 30 多種
- d. 40 多種

問題 4: 請問圖中顯示的數字代表什麼?



- a. 7.5K
- b. 9K
- c. 14K
- d. 18K

問題 5: 為使消費者能安心選購心儀珠寶首飾貨品, 某一些珠寶首飾公司除「不設退換貨品」外, 其他貨品在保持「良好貨品銷售狀態」下, 都會為顧客提供 7 天貨品更換保障。以下那一項不屬於「良好貨品銷售狀態」下。

- a. 完好的包裝
- b. 齊備附帶的證書、保用證、及銷售發票
- c. 於 7 天貨品更換保障期只佩戴過 1 次
- d. 無任何程度損壞

問題 6: 在某程度上誰可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人, 他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

- a. ” 工匠”
- b. ” 店鋪老闆”
- c. ” 銷售員”
- d. ” 店鋪經理”

問題 7: 一般珠寶首飾零售店鋪都會提供一些售後服務及保養, 以下那一項不屬於售後服務及保養。

- a. 清洗
- b. 改款
- c. 檢查及翻新
- d. 拋光

問題 8: 下列那一項是對珠寶零售店鋪的” 口碑” 有直接的影響。

- a. 店鋪地點
- b. 貨品價錢
- c. 宣傳單張
- d. 貨品質素

問題 9: 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢?

- a. 銅
- b. 鉛
- c. 鈮
- d. 鉑

問題 10: 下列那一項不屬於驗金 3 大方法及儀器。

- a. 傳統驗金法
- b. 貴金屬分析儀
- c. 貴金屬電子磅
- d. 黃金純度檢測機

是非題

問題 11: 無論在金的重量，寶石的大小，占石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。

否

問題 12: 人造珠寶首飾通常以黃銅(銅+鋅)合金製造。

是

問題 13: K 金中，主要有 K 黃金、K 白金、K 紅金之分，相同 K 數的 K 黃金、K 白金、K 紅金的含金量是相等的。

是

問題 14: 在珠寶首飾銷售過程中，銷售員向顧客介紹商品時，首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。

是

問題 15: 銷售員為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，應考慮顧客的主觀條件，介紹顧客所需的貨品。

否

問題 16: 珠寶從業員通常形容玉石，都會以術語一水頭好、水頭充足。

是

問題 17: 珠寶首飾零售店鋪大致上提供以下三種送貨方式: 1. 本地香港送貨、2. 國際送遞、3. 親臨門市部取貨

是

問題 18: 好的品牌故事，都會提供消費者一個願景，告訴消費者品牌可以如何讓消費者的生活變得更美好。

是

短答題

問題19: 每1K金含金量是多少及計算18K金含金量?

每1K含金量為4.166%，因此18K金含金量會是18乘4.166相等於74.988，根據國家標準GB11887-89規定—18K制定為75%

問題20: 請簡單列出黃金計算單位? (由大至小)

兩、錢、分、厘

問題21: 請列出西金飾深受大眾市民之愛戴其中4個原因。

___1. 是鑲嵌珠寶的良好材料___2. K金飾較為耐磨，不易變形。_3. 可將黃金色彩多樣化，使消費者多一份選擇。 4. 節省了黃金用量，並降低了首飾的成本，因而降低了銷售價格。

問題22: 請列出西金飾產品其中6種?

答中其中6種—戒指、耳環、吊墜、胸針、鏈牌、手鏈、手鐲、頸鏈、袖口扣

問題23: 請簡單列出其中3項品質保證?

答中其中3項—黃金檢測火試法國際標準ISO 11426，ISO 9001：2008品質管理系統的準則，認可零售商戶—香港旅遊發展局頒發—優質服務獎，商品說明條例《商品說明(標記)(黃金及黃金合金)令》

問題24: 某些珠寶店鋪會向顧客提供”一條龍服務”，在珠寶行業內，這是什麼意思？請簡單敘述。

由挑選卡裝鑽石，碎鑽石，各類寶石、半寶石及等等，設計款式，鑲嵌及打磨成一件閃耀璀璨的珠寶首飾。務求令顧客感受到他們所購買的貨品是直銷價格貨品。

問題25: 作為一個出色珠寶銷售員，應該注意到顧客在將要購買或已經購買珠寶首飾的過程中都有一個模式及適當地運用推銷技巧，每一個過程都有可能促成銷售的成功，也有可能導致銷售失敗。請簡單地列出這6個模式。

1. 注意
 2. 興趣
 3. 聯想
 4. 欲望
 5. 比較
 6. 決定
-

問題26: 請簡單講述珠寶零售鋪／回收鋪回收的4大程序。

1. 顧客把舊足金、K金、鉑金首飾及等等帶到零售鋪／回收鋪
 2. 資深及經驗豐富的監証師，會為顧客帶來的珠寶首飾作詳細檢查和評估
 3. 金飾重量及當日回收價，零售鋪／回收鋪會一一告知顧客
 4. 雙方(回收鋪/顧客)同意賣價，現金即時到手
-

(__試題完卷__)

=====

終期考核 – 評分紙

課程名稱： 推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號： JLZZSA107A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： ____年__月__日(星期__) __ : __am/pm 開始，考時為 1.5 hr.

姓名： _____ 學號： _____

評分法： 選擇題 2分 1題 – 10題 共 20分

是非題 1分 1題 – 8題 共 8分及

短答題 4分 1題 – 8題 共 32分，合共 60% 為滿分。

選擇題	第 1 題分數： ____/60	是非題	第 11 題分數： ____/60	第 21 題分數： ____/60
	第 2 題分數： ____/60		第 12 題分數： ____/60	第 22 題分數： ____/60
	第 3 題分數： ____/60		第 13 題分數： ____/60	第 23 題分數： ____/60
	第 4 題分數： ____/60		第 14 題分數： ____/60	第 24 題分數： ____/60
	第 5 題分數： ____/60		第 15 題分數： ____/60	第 25 題分數： ____/60
	第 6 題分數： ____/60		第 16 題分數： ____/60	第 26 題分數： ____/60
	第 7 題分數： ____/60		第 17 題分數： ____/60	
	第 8 題分數： ____/60		第 18 題分數： ____/60	
	第 9 題分數： ____/60	短答題	第 19 題分數： ____/60	
	第 10 題分數： ____/60		第 20 題分數： ____/60	

↓

合共： 分數： ____/60 → 合格， 不合格

註 1： 每單元計分法： 考試分佔 60%，計分功課分佔 40%，合共分數是 50 或以上為合格(全期分數).

註 2：

考試分佔 60%

評分級別：

1-29： 不合格

30-39： 合格

39-40： 可接受

41-50： 中高分

51-60： 優越分

評分者姓名： _____

簽署： _____ 日期： ____年__月__日

註： 請在____年__月__日，或之前，交回評審文件

(本評分-完)

計分功課- 評分紙

課程名稱： 推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號： JLZZSA107A

資歷架構級別： 1

姓名： _____

學號： _____

評分法： 選擇題 2 分 1 題－7 題共 14 分
是非題 1 分 1 題－6 題共 6 分及
短答題 4 分 1 題－5 題共 20 分，合共 40% 為滿分。

選擇題	第 1 題分數： ____/40	是非題	第 11 題分數： ____/40
	第 2 題分數： ____/40		第 12 題分數： ____/40
	第 3 題分數： ____/40		第 13 題分數： ____/40
	第 4 題分數： ____/40	短答題	第 14 題分數： ____/40
	第 5 題分數： ____/40		第 15 題分數： ____/40
	第 6 題分數： ____/40		第 16 題分數： ____/40
	第 7 題分數： ____/40		第 17 題分數： ____/40
是非題	第 8 題分數： ____/40		第 18 題分數： ____/40
	第 9 題分數： ____/40		
	第 10 題分數： ____/40		

↓

合共： 分數： ____/40 → 合格， 不合格

註 1： 每單元計分法： 考試分佔 60%， 計分功課分佔 40%， 合共分數是 50 或以上為合格(全期分數)。

註 2： 計分功課分 佔 40%

評分級別：

1-19： 不合格

20-25： 合格

26-35： 中高分

36-40： 優越分

評分者姓名： _____

簽署： _____ 日期： ____年__月__日

註： 請在____年__月__日，或之前，交回評審文件

(本評分-完)

三個單元 –
一次過考核舉例

考試須知：

1. 評分法： 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **100%**
選擇題 1 分 1 題 – 20 題共 20 分
是非題 1 分 1 題 – 20 題共 20 分及
短答題 6 分 1 題 – 10 題共 60 分，合共 100% 為滿分。

註： 綜合單元 - 終期考試計分法：考試分佔 100%，50%或以上為合格.

2. **A)** 請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場
B) 本試全部為筆試，用中文作答，請學員預先準備藍原子筆作答，不能使用鉛筆
C) 本考試不容許打開書本(close book)
D) 試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生.
E) 考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

綜合單元－終期考核－試題

課程名稱 (能力單元名稱)： 識別珠寶首飾產品/配件
瞭解珠寶首飾市場基本知識
推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號： JLZZSA103A
JLZZSA105A
JLZZSA107A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： _____年____月____日(星期____) ____： ____am/pm 開始， 考時為 2 小時.

姓名： _____ 學號： _____

選擇題

問題 1： 下列那一項是比較困難地鑲嵌寶石類或珍珠於其表面上？

- a. 14K金
- b. 18K紅金
- c. 9K黃金
- d. 純金

問題 2： 過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- a. 1975
- b. 1980
- c. 1985
- d. 1990

問題 3： 請問 K 金的成色有多少種？

- a. 10 多種
- b. 20 多種
- c. 30 多種
- d. 40 多種

問題 4： 請問圖中顯示的數字代表什麼？



- a. 7.5K
- b. 9K
- c. 14K
- d. 18K

問題 5： 在某程度上誰可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人， 他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

- a. “工匠”
- b. “店鋪老闆”
- c. “銷售員”
- d. “店鋪經理”

問題 6： 下列那一項是對珠寶零售店鋪的“口碑”有直接的影響。

- a. 店鋪地點
- b. 貨品價錢
- c. 宣傳單張
- d. 貨品質素

問題 7： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 銅
- b. 鉛
- c. 鈹
- d. 鉑

問題 8： 下列那一項不屬於半寶石類？

- a. 紅榴石
- b. 紅寶石
- c. 藍晶石
- d. 黃晶石

問題 9： 以下那一種鑲口是把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四週被金屬托架包圍？

- a. 指甲爪
- b. 公共爪
- c. 四爪
- d. 包邊

問題 10： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 背加耳
- b. 圓子耳
- c. 瓜子耳
- d. 茶杯耳

問題 11： 請問圖中配件是什麼配件？



- a. 拉筒掣
- b. 生圈
- c. 耳迫
- d. 車輪掣

問題 12： 以下那一項屬於錢夾的主要配件？

- a. 單筒較
- b. 雙筒較
- c. 三筒較
- d. 四筒較

問題 13： 圖中顯示的是什麼類型的爪鑲？



- a. V字爪
- b. 三角爪
- c. 尖爪
- d. 劍爪

問題 14： 以下那一項應不屬於寶石類，但最終也被列為寶石類？

- a. 紫晶石
- b. 黃晶石
- c. 珍珠
- d. 藍寶石

是非題

問題 21： 鴨脷掣在首飾生產上非常普遍，因形狀似鴨脷，行內人稱之為鴨脷掣。

答案： _____

問題 22： 鑽石鏈牌與鑽石頸鏈基本上是一樣的。

答案： _____

問題 23： 珠寶首飾產品的佩戴在一年四季也有不同的要求。炎熱的夏天應盡量避免佩戴黃金飾物，因為這樣會使人覺得酷熱感覺。

答案： _____

問題 24： 手鐲是一種佩戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種： 一種是封閉型圓環(俗稱混身手鐲)； 另一種是有端口開關。

答案： _____

問題 25： 膠迫不是耳環的配件之一。

答案： _____

問題 26： 佩戴一件適合的珠寶首飾物足以給人羨慕和欣賞的目光。這樣子珠寶首飾物才能起到美化的作用，達到人們的期望。

答案： _____

問題 27： 在現今社會中，人們結婚時耳環是一樣必不可缺的首飾物。

答案： _____

問題 28：無論在金的重量，寶石的大小，鑽石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。

答案：_____

問題 29：人造珠寶首飾通常以黃銅(銅+鋅)合金製造。

答案：_____

問題 30：K金中，主要有K黃金、K白金、K紅金之分，相同K數的K黃金、K白金、K紅金的含金量是相等的。

答案：_____

問題 31：在珠寶首飾銷售過程中，銷售員向顧客介紹商品時，首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。

答案：_____

問題 32：銷售員為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，應考慮顧客的主觀條件，介紹顧客所需的貨品。

答案：_____

問題 33：珠寶從業員通常形容玉石，都會以術語—水頭好、水頭充足。

答案：_____

問題 34：好的品牌故事，都會提供消費者一個願景，告訴消費者品牌可以如何讓消費者的生活變得更美好。

答案：_____

短答題

問題 41：請簡單講述以下的玉珠串的佩戴方法？



答案：

問題 42： 請簡單講述以下的螺絲腳養珠耳環的佩戴方法？

答案：

問題 43： 請簡單列出最常見五種半寶石類？

答案：

問題 44： 請列出男士們最常佩戴的五種珠寶首飾產品？

答案：

問題 45： 每1K金含金量是多少及計算18K金含金量？

答案：

問題46： 請列出西金飾深受大眾市民之愛戴其中4個原因。

答案：

問題47： 某些珠寶店鋪會向顧客提供“一條龍服務”，在珠寶行業內，這是什麼意思？請簡單敘述。

答案：

(試題完卷)

考試須知：

1. 評分法： 考試題目只有**選擇題 (MC)**，**是非題 (T or F)**，**短答題 (Short Question)** 共 **100%**
選擇題 1 分 1 題 – 20 題共 20 分
是非題 1 分 1 題 – 20 題共 20 分及
短答題 6 分 1 題 – 10 題共 60 分，合共 100% 為滿分。

註： 綜合單元 - 終期考試計分法：考試分佔 100%，50%或以上為合格.

2. **A)** 請考生準時入場考試，建議考生提早 10 分鐘到場
B) 本試全部為筆試，用中文作答，請學員預先準備藍原子筆作答，不能使用鉛筆.
C) 本考試不容許打開書本(close book)
D) 試場在平時上課中心，考試課室在考試當日考生到場時通知學生
E) 考試不可作弊，違者可取消考試資格及在答題紙的正確位置作答，字體要清楚可見，字體不清楚辨認時以答錯題處理

綜合單元－終期考核－試題

課程名稱 (能力單元名稱)： 識別珠寶首飾產品/配件
瞭解珠寶首飾市場基本知識
推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號： JLZZSA103A
JLZZSA105A
JLZZSA107A

資歷架構級別： 1

日期及時間舉行： _____年____月____日(星期____) ____： ____am/pm 開始，考時為 2 小時。

姓名： _____ 學號： _____

選擇題

問題 1： 下列那一項是比較困難地鑲嵌寶石類或珍珠於其表面上？

- a. 14K金
- b. 18K紅金
- c. 9K黃金
- d. 純金

問題 2： 過往曾有一些不良的商人，用成色不足的 K 金售賣給顧客以謀取暴利。香港政府有見及此，為了維護香港金飾業在世界上的聲譽。於那一年開始立例管制黃金成色標準，加強檢控任何出售成色不足金飾的不法商人。

- a. 1975
- b. 1980
- c. 1985
- d. 1990

問題 3： 請問K金的成色有多少種？

- a. 10 多種
- b. 20 多種
- c. 30 多種
- d. 40 多種

問題 4： 請問圖中顯示的數字代表什麼？



- a. 7.5K
- b. 9K
- c. 14K
- d. 18K

問題 5： 在某程度上誰可以稱作是引領珠寶首飾潮流的人， 他們對珠寶首飾商品設計思想和藝術風格的介紹和解釋直接影響了消費者的購買行為及從而也影響了商品的潮流趨勢。

- a. “工匠”
- b. “店鋪老闆”
- c. “銷售員”
- d. “店鋪經理”

問題 6： 下列那一項是對珠寶零售店鋪的“口碑”有直接的影響。

- a. 店鋪地點
- b. 貨品價錢
- c. 宣傳單張
- d. 貨品質素

問題 7： 請問下列那一個不屬於貴金屬類呢？

- a. 銅
- b. 鉛
- c. 鈹
- d. 鉑

問題 8： 下列那一項不屬於半寶石類？

- a. 紅榴石
- b. 紅寶石
- c. 藍晶石
- d. 黃晶石

問題 9： 以下那一種鑲口是把寶石戒面與首飾托架齊平，寶石的四週被金屬托架包圍？

- a. 指甲爪
- b. 公共爪
- c. 四爪
- ⇒ d. 包邊

問題 10： 以下那一個不是吊墜的主要配件？

- a. 背加耳
- ⇒ b. 圓子耳
- c. 瓜子耳
- d. 茶杯耳

問題 11： 請問圖中配件是什麼配件？



- a. 拉筒掣
- b. 生圈
- c. 耳迫
- ⇒ d. 車輪掣

問題 12： 以下那一項屬於錢夾的主要配件？

- a. 單筒較
- b. 雙筒較
- ⇒ c. 三筒較
- d. 四筒較

問題 13： 圖中顯示的是什麼類型的爪鑲？



- a. V字爪
- ⇒ b. 三角爪
- c. 尖爪
- d. 劍爪

問題 14： 以下那一項應不屬於寶石類，但最終也被列為寶石類？

- a. 紫晶石
- b. 黃晶石
- ⇒ c. 珍珠
- d. 藍寶石

是非題

問題 21： 鴨脷掣在首飾生產上非常普遍，因形狀似鴨脷，行內人稱之為鴨脷掣。

答案： _____ 是 _____

問題 22： 鑽石鏈牌與鑽石頸鏈基本上是一樣的。

答案： _____ 否 _____

問題 23： 珠寶首飾產品的佩戴在一年四季也有不同的要求。炎熱的夏天應盡量避免佩戴黃金飾物，因為這樣會使人覺得酷熱感覺。

答案： _____ 是 _____

問題 24： 手鐲是一種佩戴在手腕上的環形首飾物，一般可分為兩種： 一種是封閉型圓環(俗稱混身手鐲)； 另一種是有端口開關。

答案： _____ 是 _____

問題 25： 膠迫不是耳環的配件之一。

答案： _____ 否 _____

問題 26： 佩戴一件適合的珠寶首飾物足以給人羨慕和欣賞的目光。這樣子珠寶首飾物才能起到美化的作用，達到人們的期望。

答案： _____ 是 _____

問題 27： 在現今社會中，人們結婚時耳環是一樣必不可缺的首飾物。

答案： _____ 否 _____

問題 28：無論在金的重量，寶石的大小，鑽石卡數及等等都一樣相同，非名牌的珠寶首飾在賣價方面有時候會貴過名牌。

答案：_____否_____

問題 29：人造珠寶首飾通常以黃銅(銅+鋅)合金製造。

答案：_____是_____

問題 30：K金中，主要有K黃金、K白金、K紅金之分，相同K數的K黃金、K白金、K紅金的含金量是相等的。

答案：_____是_____

問題 31：在珠寶首飾銷售過程中，銷售員向顧客介紹商品時，首先要對介紹的珠寶首飾有信心，讓顧客對展示的珠寶首飾有信賴感。

答案：_____是_____

問題 32：銷售員為顧客提供珠寶首飾和進行說明時，應考慮顧客的主觀條件，介紹顧客所需的貨品。

答案：_____否_____

問題 33：珠寶從業員通常形容玉石，都會以術語—水頭好、水頭充足。

答案：_____是_____

問題 34：好的品牌故事，都會提供消費者一個願景，告訴消費者品牌可以如何讓消費者的生活變得更美好。

答案：_____是_____

短答題

問題 41：請簡單講述以下的玉珠串的佩戴方法？



答案：先把桶扣鴨脷掣拉開，然後把玉珠串頸鏈戴上，後把鴨脷掣推入桶扣內，後關上保險八字掣。

問題 42：請簡單講述以下的螺絲腳養珠耳環的佩戴方法？

答案：先把螺絲腳逆時針扭開，然後套上耳珠部位，把螺絲腳順時針扭緊便可以。

問題 43：請簡單列出最常見五種半寶石類？

答案：答中其中五項 藍晶石、黃晶石、紫晶石、天青石、紅榴石（加力）、橄欖石

問題 44：請列出男士們最常佩戴的五種珠寶首飾產品？

答案：答中其中五項 袖口扣、吹針、吹夾、錢夾、皮帶扣、耳環、戒指、手鏈、頸鏈

問題 45：每1K金含金量是多少及計算18K金含金量？

答案：每1K含金量為4.166%，因此18K金含金量會是18乘4.166相等於74.988，根據國家標準 GB11887-89規定—18K制定為75%

問題46：請列出西金飾深受大眾市民之愛戴其中4個原因。

答案：1. 是鑲嵌珠寶的良好材料 2. K金飾較為耐磨，不易變形。 3. 可將黃金色彩多樣化，使消費者多一份選擇。 4. 節省了黃金用量，並降低了首飾的成本，因而降低了銷售價格。

問題47：某些珠寶店鋪會向顧客提供“一條龍服務”，在珠寶行業內，這是什麼意思？請簡單敘述。

答案：由挑選卡裝鑽石，碎鑽石，各類寶石、半寶石及等等，設計款式，鑲嵌及打磨成一件閃耀璀璨的珠寶首飾。務求令顧客感受到他們所購買的貨品是直銷價格貨品。

綜合單元－終期考核－試題

課程名稱 (能力單元名稱): 識別珠寶首飾產品/配件
瞭解珠寶首飾市場基本知識
推銷一般金銀首飾產品

能力單元編號: JLZZSA103A
JLZZSA105A
JLZZSA107A

資歷架構級別: 1

日期及時間舉行: _____年__月__日(星期__) __:__am/pm 開始, 考時為 2 小時.

姓名: _____ 學號: _____

評分法: 考試題目只有**選擇題 (MC)**, **是非題 (T or F)**, **短答題 (Short Question)** 共 100%

選擇題 1 分 1 題 – 20 題共 20 分

是非題 1 分 1 題 – 20 題共 20 分及

短答題 6 分 1 題 – 10 題共 60 分, 合共 100% 為滿分。

註: 綜合單元 - 終期考試計分法: 考試分佔 100%, 50%或以上為合格.

選擇題	第 1 題分數: ____/100	是非題	第 21 題分數: ____/100	短答題	第 41 題分數: ____/100
	第 2 題分數: ____/100		第 22 題分數: ____/100		第 42 題分數: ____/100
	第 3 題分數: ____/100		第 23 題分數: ____/100		第 43 題分數: ____/100
	第 4 題分數: ____/100		第 24 題分數: ____/100		第 44 題分數: ____/100
	第 5 題分數: ____/100		第 25 題分數: ____/100		第 45 題分數: ____/100
	第 6 題分數: ____/100		第 26 題分數: ____/100		第 46 題分數: ____/100
	第 7 題分數: ____/100		第 27 題分數: ____/100		第 47 題分數: ____/100
	第 8 題分數: ____/100		第 28 題分數: ____/100		第 48 題分數: ____/100
	第 9 題分數: ____/100		第 29 題分數: ____/100		第 49 題分數: ____/100
	第 10 題分數: ____/100		第 30 題分數: ____/100		第 50 題分數: ____/100
	第 11 題分數: ____/100		第 31 題分數: ____/100		

檔案: 16-導師用-綜合單元-考核評估-終期考核題目-評分紙

↓ 第 12 題分數: ____/100 第 32 題分數: ____/100
第 13 題分數: ____/100 第 33 題分數: ____/100
第 14 題分數: ____/100 第 34 題分數: ____/100
第 15 題分數: ____/100 第 35 題分數: ____/100
第 16 題分數: ____/100 第 36 題分數: ____/100
第 17 題分數: ____/100 第 37 題分數: ____/100
第 18 題分數: ____/100 第 38 題分數: ____/100
第 19 題分數: ____/100 第 39 題分數: ____/100
第 20 題分數: ____/100 第 40 題分數: ____/100

合共: 分數: ____/50 → 合格, 不合格

註 1: 每單元計分法: 考試分佔 60%, 計分功課分佔 40%, 合共分數是 50 或以上為合格(全期分數).

註 2:

考試分佔 100%

評分級別:

1-49: 不合格

50-59: 合格

60-69: 可接受

70-85: 中高分

86-100: 優越分

評分者姓名: _____

簽署: _____ 日期: ____年__月__日

註: 請在 ____年__月__日, 或之前, 交回評審文件

(本評分-完)