

珠寶業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售」職能範疇

| | |
|------|---|
| 名稱 | 評估銷售行情及制定有關預算 |
| 編號 | 108836L5 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於珠寶業內負責產品推擴及庫存管理的人員。這能力的應用需具備分析、評估及整合資料的能力。能夠分析/評估影響銷售行情的各項因素，預測產品在指定期間能達致的銷售目標，從而制定有關預算。 |
| 級別 | 5 |
| 學分 | 9 |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售評估及預算相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解預測產品銷售表現對機構的重要性，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 增加現金流 ○ 控制庫存 ○ 分析銷售模式及趨勢 ○ 對目標顧客及機構產品作深入瞭解 ● 瞭解評估銷售表現所需的資料，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 過往及現時的产品銷售報告 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 上一年銷售數據 ▪ 以往銷售數據(兩年或五年) ○ 過往及現時的产品庫存紀錄 ○ 競爭對手的相關資料，例如：營業額 ○ 零售市場分析 ○ 客戶調查 ○ 過往的預測報告 ● 瞭解影響產品銷售表現預測準確性的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 機構因素 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 銷售策略 ▪ 市場研究 ▪ 市場佔有率 ▪ 店鋪數目 ○ 環境因素 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 店鋪面積 ▪ 店鋪成熟期 ▪ 營業日數 ○ 影響因素 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 業務的季節性 ▪ 政治事件 ▪ 政策改變，例如：內地「個人遊」政策的影響 ▪ 消費者收入 ▪ 季節、氣候變化 ▪ 經濟環境變化 (物價升跌、消費傾向、通脹/通縮) ● 瞭解各種預測方法及技巧，例如： |

珠寶業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售」職能範疇

| | |
|------|--|
| | <ul style="list-style-type: none">○ 市場因素指數○ 連鎖比率法○ 整體市場需求 <p>2. 制定珠寶首飾產品銷售目標及預算</p> <ul style="list-style-type: none">● 制定銷售目標的前期工作<ul style="list-style-type: none">○ 確定預算期，例如：短期、中期、長期○ 搜集資料，包括：內部及外部○ 分析影響預測準確性的因素● 進行珠寶首飾產品銷售預測<ul style="list-style-type: none">○ 整合及分析所搜集的資料，預測珠寶首飾零售市場營運及發展趨勢和影響○ 運用定量及定性分析技巧，預測機構的產品銷售表現● 與銷售及市場推廣部門洽商，預計可以達到銷售目標● 評估各項成本及售價，從而計算出預期利潤● 預計風險與回報，例如：外匯風險● 按照機構既定的標準，編寫產品銷售預測目標及相關支出預算報告● 定期分析及比對實際與預測銷售表現的落差及其原因，並記錄相關資料，以作日後參考之用 <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none">● 在預測銷售表現時，確保報告內容的準確性及真實性● 確保所提供的銷售數據/財務資料是準確無誤● 防止任何透過預算及財務計劃作濫權或舞弊的行為 |
| 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">● 能夠有效地評估珠寶首飾產品銷售表現；● 能夠通過評估影響銷售情況的各項因素，預計在指定期間能達致的銷售目標，並制定有關預算；及● 能夠定時分析銷售預測與實際銷售表現的差距和原因，並因應需要，調整銷售計劃。 |
| 備註 | |