## 珠寶業能力標準說明 能力單元

1. 名稱	掌握珠寶首飾產品市場動向及推廣宣傳技巧
2. 編號	JLZZMK301A
3. 應用範圍	適用於珠寶業市場推廣工作,能夠分析貴重/人造珠寶首飾市場趨勢 的資料,對一般珠寶首飾產品的市場動向作出評估,有效地運用推 廣宣傳技巧,完成珠寶首飾產品推廣目標。
4. 級別	3
5. 學分	9
6. 能力	表現要求
	<ul> <li>◆ 瞭解珠寶首飾市場,包括:</li> <li>◆ 市場營銷宏觀、微觀環境給機構帶來的機會和威脅</li> <li>◆ 市場劃分概念</li> <li>◆ 市場劃分目的,爲產品「定位」</li> <li>◆ 市場劃分程序、基礎策略等</li> <li>◆ 消費者購買模式、類型及決策</li> <li>◆ 掌握處理入貨及慢流貨物的技巧</li> <li>◆ 瞭解珠寶首飾產品發展趨勢及技術資訊</li> <li>◆ 珠寶首飾產品分析,如:核心產品、真正產品、附加產品</li> <li>• 產品發展趨勢</li> <li>• 從多種渠道評估產品發展</li> </ul>

	6.2 執行珠寶首飾市 ◆ 按機構擬訂的目標,有效地執行珠寶首
	場推廣計劃 飾市場推廣計劃,例如:
	• 確定目標顧客
	• 推廣宣傳目的及策略
	• 決定推廣組合之要點
	• 策劃推廣
	• 展銷會
	• 評估推廣結果
	◆ 管理與協調珠寶首飾推廣計劃
	◆ 利用資訊科技推廣宣傳及銷售,例如:
	• 多媒體科技及軟件之應用
	• 運用多媒體週邊產品,包括:數碼相
	機、數碼錄影機、伺服器等
	• 商貿及應用互聯網
7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求爲:
	(i) 能夠分析及評估一般珠寶首飾產品市場動向;及
	(ii) 能夠運用市場分析及推廣宣傳技巧,有效地執行珠寶首飾市 場推廣計劃,完成公司擬訂的推廣目標。
8. 備註	此能力單元之學分值假設該人士已擁有珠寶首飾產品推銷的基本知識。