

珠寶業能力標準說明

能力單元

1. 名稱	評估銷售行情及制定有關預算
2. 編號	JLZZSA501A
3. 應用範圍	於珠寶首飾零售店鋪，能通過評估影響銷售行情的各項因素，預計在指定期間能達致的銷售目標，制定有關預算。
4. 級別	5
5. 學分	9
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解銷售行情及預算的知識</p> <ul style="list-style-type: none">◆ 明白銷售評估需考慮的因素，包括：<ul style="list-style-type: none">• 銷售增長率<ul style="list-style-type: none">▸ 上一年銷售數據▸ 以往銷售數據，如：兩年或五年▸ 競爭對手的營業額• 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">▸ 經濟大氣候（物價升跌、消費傾向、通脹/通縮）▸ 特別因素（氣候/節日）

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 明白銷售預算，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 是一種管理的工具 • 量度(是一種營運的指標) • 控制(為機構提供改善資源分配的資料) • 展望(使機構理解到如果以預期的方式運作，機構將會得到的盈利或損失) <p>6.2 制定銷售預算</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 制定銷售預算，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 複查機構過往的營業狀況 • 考慮今後市場的情況 • 配合機構經營方計/路向/策略
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠有效地評估銷售行情；及</p> <p>(ii) 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。</p>
8. 備註	<p>此能力單元適用於一般珠寶首飾零售店鋪店長、店務經理、負責管理存貨人士。</p>