

## 零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	制定貨品定價策略
編號	105065L5
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內的管理層人員。這能力的應用涉及批判性地分析、重新組織、評估、整合各種資料的能力。能夠制定具競爭效益的貨品定價策略，以發展機構的零售業務及提高競爭能力。
級別	5
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 產品定價相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構的整體營商策略</li> <li>• 瞭解機構不同的細分市場及貨品成交額</li> <li>• 掌握機構貨品重要的資料及數據，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 貨品的來源地，屬單一或有多方面的來源</li> <li>• 貨品的供應量可否隨時調節</li> <li>• 顧客對貨品的需求有否季節性的起伏</li> <li>• 顧客對貨品價格彈性方面的反應及敏感度</li> <li>• 貨品價格的變化對機構整體盈利的影響等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解機構貨品所面對的競爭環境</li> <li>• 掌握制定貨品定價策略的程序</li> <li>• 瞭解政府法例對貨品定價方面的監管，如：反壟斷法等</li> </ul> <p>2. 制定產品定價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據不同的細分市場及成交額，制定貨品定價策略</li> <li>• 分析不同的顧客群的消費能力，以訂立合適的貨品價格範圍</li> <li>• 評估競爭對手的貨品，以制定合適的定價，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場推廣計劃</li> <li>• 銷售額</li> <li>• 貨品之特性</li> </ul> </li> <li>• 諮詢機構高層業務管理人員，確定合適的定價政策</li> <li>• 與機構內的精算師或專責數據分析的同事合作，決定有關個別貨品利率及回報方面的結構</li> <li>• 為各類貨品作出最終的定價</li> <li>• 透過有效通訊渠道，向各級員工通報所制定 / 修訂的貨品定價策略</li> <li>• 檢討貨品的價格，並因應市場的需求 / 反應，在有需要時改善及重設價格定位，以增加銷售額</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 所制定的貨品定價策略具競爭力，並促進零售業務的發展</li> </ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠為機構制定具競爭力的貨品定價策略；及 能夠檢討機構的貨定價策略，並因應市場的需求或反應，而提出改善建議。
備註	