

## 零售業《能力標準說明》能力單元

### 「資訊科技」職能範疇

|      |  |
|------|--|
| 名稱   | 制定零售電子化商業模式  |
| 編號   | 105109L5   |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於零售行業內負責政策的人員。這能力的應用涉及非常規性工作，並需具備判斷能力。能夠在資源許可下，制定適合機構本身的零售電子化商業模式，從而發展機構的零售業務。  |
| 級別   | 5  |
| 學分   | 6 ( 僅供參考 )   |
| 能力   | <p>表現要求</p> <p>1. 零售電子化的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握機構既定之網上銷售策略及相關的資源及流動手機程式</li> <li>• 瞭解引進電子化商業模式可帶來的好處，例如：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 降低營運成本</li> <li>• 促進商品的增值</li> <li>• 提升機構的競爭力</li> <li>• 改善與客戶的關係</li> <li>• 改善與供應商 / 商業夥伴的關係</li> <li>• 增加收益及現金流</li> <li>• 擴大市場佔有率等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解會影響制定零售電子化商業模式的因素，例如：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 網站接達方式</li> <li>• 網站內容，如產品及資料</li> <li>• 所採用之應用程式</li> <li>• 需建立之基礎設施</li> <li>• 所提供之服務</li> <li>• 收費方式等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解政府法例對電子化商業模式及網站等方面的監管</li> </ul> <p>2. 制定零售電子化商業模式</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估不同的零售電子化商業模式，如商業對商業 ( B2B ) 及商業對客戶 ( B2C ) 等，對機構零售運作的適用性及影響</li> <li>• 比較不同零售電子化商業模式的長處及特色</li> <li>• 根據機構的實際情況及需要，評估及計算電子化商業模式所帶來的好處，方式如：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 發掘網上科技及應用程式帶來的新機遇</li> <li>• 對零售電子化商業模式進行SWOT ( Strength, Weaknesses, Opportunities &amp; Threats ) 分析</li> <li>• 評估零售網站的啟用對市場的影響</li> </ul> </li> <li>• 檢驗不同的零售電子化商業模式及實際體驗其運作程序</li> <li>• 向上級推薦機構最合適的零售電子化商業模式</li> <li>• 為所選定之零售電子化商業模式制定運作方案</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在制定零售電子化商業模式時，確保會遵從政府相關法例的監管</li> <li>• 在制定零售電子化商業模式時，會考慮不同人士的需求，如視覺障礙、殘障等作出適當的安排</li> </ul> |
| 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠在機構資源許可下，為機構制定最合適的零售電子化商業模式；及能夠令所制定的零售電子化商業模式協助發展機構的零售業務。</p>   |
| 備註   |  |