

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「店舖營運」職能範疇

名稱	制定特許經營策略
編號	105162L6
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內的管理階層員工。這能力的應用涉及批判性地分析及評估整體零售市場環境的能力，能夠因應機構的市場發展目標及經營策略，制定出一套最適合機構採用的特許經營策略，以加強貨品及服務的銷售網絡及銷售表現。
級別	6
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 特許經營相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構的市場發展目標及經營策略 • 瞭解特許經營的運作模式，及對機構零售業務的潛在貢獻 • 掌握與潛在特許經營商協商及解決爭議的能力 • 掌握市場推廣技巧，以達致能推銷新的特許經營 • 掌握解決問題的能力，以應對開展新的特許經營之需要 • 瞭解與特許經營相關的政府法例及監管的要求 • 掌握監管及檢討特許經營表現的技巧 • 瞭解與特許經營相關的責任細節，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 特許經營協議的內容 • 協議內與時並進的修訂及更新等 • 特許經營商應遵守的行為規範 • 在制定特許經營策略需考慮的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 機構的市場發展目標 • 機構的整體經營策略，如市場佔有率 • 潛在特許經營商的質素與能力 • 競爭對手的營商手法及策略 • 零售市場的整體環境及趨勢等 <p>2. 制定特許經營策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 草擬及制定與特許經營相關的經營策略，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 與特許經營商制定協議文件 • 特許經營商與機構的責任及權限 • 對特許經營商的監管要求 • 在特許經營下的收費及定價結構 • 對銷售、支出、收入、成交量等方面的規定 • 雙方同意的經營方式 • 制定合適的特許經營策略以提升機構形象及品牌效應 • 制定合適的特許經營策略以符合機構其他措施（如市場推廣計劃）及政府的法例 • 設立監察機制，以確保特許經營商按雙方的協議進行營運 • 定期檢討特許經營策略的成效，並向上級提出改善的建議 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在制定特許經營策略時，兼顧機構及特許經營商的利益，並遵守雙方的協議
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>因應機構的市場發展目標及營運策略，制定一套最適合機構採用的特許經營策略以加強機構之貨品及服務的銷售網絡及銷售表現；及</p> <p>能夠設立監察機構，並檢討特許經營策略的成效。</p>
備註	