

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「專門產品知識」職能範疇

名稱	掌握電子產品的特性及賣點
編號	105731L4
應用範圍	此能力單元適用於零售業的管理階層員工。這能力應用涉及分析和判斷能力。能夠針對機構所經營的電子產品之主要特性及賣點，為銷售計劃提供創新、針對消費者心態及需求方面的意見，配合機構電子產品零售業務的發展。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 電子產品銷售相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構對電子產品的銷售目標及經營策略 • 瞭解機構的電子產品在市場上的最新動態及發展潛力 • 掌握市場學及營銷方面的專門知識 • 掌握機構所經營電子產品的特性，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 產品的質素 • 產品吸引顧客之處，如外觀、功能或價錢等 • 產品目標顧客群的特徵，如：年齡、性別及教育水平等 • 掌握機構所經營電子產品的賣點，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 在同類產品中的檔次 • 操作功能及特點 • 外型設計特色 • 產品的保養維修 • 顧客享用該等產品時所帶來在形象或身份方面的提升 • 瞭解銷售電子產品相關的法例要求及規管守則 <p>2. 掌握電子產品特性及賣點</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析影響電子產品銷售方法的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 產品的價錢 • 機構對該等產品的既定營銷策略 • 市場最新的發展及需求 • 確立電子產品的賣點，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 運用市場學的專門知識，掌握機構經營電子產品的特色 • 為個別產品打造獨特的形象及主要的特色 • 考慮該等產品的競爭力及市場定位，建議合適的行銷方法 • 為銷售資訊及宣傳資料的設計提供意見，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 訂立營銷方向，確保能表達產品賣點及價值 • 制定宣傳物品的設計，確保能表達及突出既定的賣點 • 確保銷售計劃能針對消費者心態和目標顧客群的需要，並具創意 • 為電子產品的銷售工作提供意見，支援新產品的發佈及銷售 • 向目標顧客群展示購買機構電子產品的好處，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 價格優惠 • 來貨的質素、可靠性及穩定性等 • 完善的銷售配套服務 • 完善的售後服務等 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 以專業態度，確保宣傳電子產品的特性及賣點時，會遵從所有相關的法例及規管要求，不作誇張失實的宣傳

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「專門產品知識」職能範疇

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠分析及掌握機構電子產品的特性及賣點；及 能夠針對機構所經營的電子產品之主要特性及賣點，為銷售計劃提供創新、迎合消費者心態及需求方面的意見，以配合機構零售業務的發展。
備註	