

## 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   | 掌握家居電器產品的特性及賣點  |
| 編號   | 105732L4  |
| 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家居電器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等方面的意見，配合機構零售業務的發展。  |
| 級別   | 4   |
| 學分   | 6 ( 僅供參考 )  |
| 能力   | <p>表現要求</p> <p>1. 家居電器產品銷售相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構對家居電器產品的銷售目標及經營策略</li> <li>• 瞭解機構家居電器產品在市場上的最新動態及發展潛力</li> <li>• 掌握市場學及營銷方面等的專門知識</li> <li>• 掌握機構所經營家居電器產品的個別特性，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 產品的質素</li> <li>• 產品吸引顧客之處，如外觀、功能或價錢</li> <li>• 產品目標顧客的特徵，如：年齡、性別及職業等</li> </ul> </li> <li>• 掌握機構所經營家居電器產品的賣點，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在同類產品中的檔次</li> <li>• 外型設計特色</li> <li>• 操作功能及特點</li> <li>• 能源效益</li> <li>• 產品的保養維修</li> <li>• 顧客享用該等產品時所帶來在形象或身份方面的提升</li> </ul> </li> <li>• 瞭解銷售家居電器產品相關的法例要求及規管守則</li> </ul> <p>2. 掌握家居電器產品特性及賣點</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析影響家居電器產品銷售方法的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 產品的賣點、價錢</li> <li>• 機構對該等產品的既定營銷策略</li> <li>• 市場最新的發展及需求</li> </ul> </li> <li>• 確立家居電器產品的賣點，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用市場學的專門知識，掌握機構經營家居電器產品的特色</li> <li>• 為個別產品打造獨特的形象及主要的特色</li> <li>• 考慮該等產品的競爭力及市場定位，建議合適的行銷方法</li> </ul> </li> <li>• 為銷售資訊及宣傳資料的設計提供指引，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 訂立營銷方向，確保能表達產品賣點及價值</li> <li>• 制定宣傳物品的設計，確保能表達及突出既定的賣點</li> <li>• 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</li> <li>• 為家居電器產品的銷售工作提供意見，支援新產品的發佈和銷售</li> </ul> </li> <li>• 向目標顧客群展示購買家居電器產品的好處，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 價格優惠</li> <li>• 來貨的質素、可靠性及穩定性等</li> <li>• 完善的銷售配套服務</li> <li>• 完善的售後服務等</li> </ul> </li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 以專業態度，確保宣傳家居電器產品的特性及賣點時，遵從所有相關的法例及規管要求，不作誇張失實的宣传</li> </ul> |

## 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：<br>能夠分析及掌握機構家居電器產品的特性及賣點；及<br>能夠針對機構所經營的家居電器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   |   |