

## 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	掌握傢具的特性及賣點
編號	105739L4
應用範圍	此能力單元適用於零售業的管理階層員工。這能力的應用涉及分析和判斷能力。能夠針對機構經營的傢具產品之主要特性及賣點，為銷售計劃提供創新、符合消費者心態及需求等方面的建議，配合機構傢具零售業務的發展。
級別	4
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 傢具產品相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解傢具產品在市場上的最新趨勢及發展潛力</li> <li>• 掌握市場學及營方面的專門知識</li> <li>• 掌握機構所經營傢具產品的個別特性，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 產品的質素及材料</li> <li>• 吸引顧客的因素，如：品質、美觀、設計、實用、價格等</li> <li>• 產品的保養方法</li> <li>• 目標顧客的特徵，如：年齡、性別、職業等</li> </ul> </li> <li>• 掌握機構傢具產品的賣點，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 產品的檔次，如屬本地 / 內地生產或歐洲進口貨</li> <li>• 該傢具品牌是否由機構獨家供應</li> <li>• 產品的實際功能及用途</li> <li>• 產品的轉售或增值潛力，如：名人設計</li> <li>• 顧客享用該等產品所帶來在形象或身份方面的提升</li> </ul> </li> <li>• 瞭解銷售傢具產品相關的法例及規管守則，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 安全方面的要求，如：摺檯的設計</li> <li>• 質料方面的要求，如：不可含有害物質</li> <li>• 其他方面的要求，如：是否易燃等</li> </ul> </li> </ul> <p>2. 掌握傢具製品的特性及賣點</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析影響傢具產品銷售方法的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 產品的價錢</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>• 確立機構所售賣的傢具產品賣點，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用市場學的專門知識，為個別傢具打造獨特的形象及主要的賣點，如：品牌或時尚的產品</li> <li>• 考慮該等傢具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意見，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，確保能表達及突出產品的賣點</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，並具創新意念</li> <li>• 為傢具產品的銷售工作提供意見，支援新傢具產品的銷售、搜羅及發佈等</li> </ul> </li> <li>• 向目標顧客群展示購買機構傢具產品的好處，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 價格優惠</li> <li>• 來貨的質素保證、設計新穎性等</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>• 確保機構銷售的傢具產品所用物料及安全性均符合相關法例規定及監管要求</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： 能夠分析及掌握機構所經營傢具產品之主要特性及賣點；及 能夠針對傢具產品之主要特性及賣點，為銷售計劃提供創新、符合消費者心態及需求的建議。
備註	