

## 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	掌握衣物的特性及賣點
編號	105750L4
應用範圍	此能力單元適用於零售業內的管理階層的員工。這能力應用涉及分析和判斷能力。能夠針對機構經營的衣物之主要特性及賣點，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. 衣物銷售相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構對衣物的銷售目標及經營策略</li> <li>• 瞭解流行時裝的潮流及市場趨勢</li> <li>• 掌握市場學及營銷方面等的專門知識</li> <li>• 掌握機構所經營衣物的個別特性，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：品牌 / 設計師名氣、功能、外觀、物料、質地或其他因素</li> <li>• 產品目標顧客的特徵，如：年齡、性別、職業及消費力等</li> </ul> </li> <li>• 掌握機構所經營衣物的賣點，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在同類產品中的檔次</li> <li>• 設計師的名氣、品牌效應</li> <li>• 衣物的質地、生產地、設計特色</li> <li>• 衣物與形象相互關係，如：場合、文化背景等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解政府及監管機構對銷售衣物的一般及特定的法例要求及規管守則</li> </ul> <p>2. 掌握衣物的特性及賣點</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析影響衣物銷售方法的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 品牌/設計師的名氣及風格</li> <li>• 產品的賣點、定價</li> <li>• 機構對該等產品的既定營銷策略</li> <li>• 季節因素</li> <li>• 時尚潮流</li> </ul> </li> <li>• 訂立衣物的賣點，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用市場學的專門知識，掌握機構經營的衣物特色</li> <li>• 為個別產品打造獨特的形象及主要的賣點</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</li> <li>• 為衣物的銷售工作提供意見，支援新產品的發佈及銷售</li> </ul> </li> <li>• 向目標顧客群展示購買機構經營衣物的好處，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 衣物設計的特色</li> <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，確保宣傳衣物的特性及賣點時，不作誇大失實的宣傳</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的衣物的特性及賣點；及 能夠針對機構經營的衣物的主要賣點，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	