

## 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	掌握鞋類產品的特性及賣點
編號	105751L4
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。能夠針對機構經營的鞋類產品之主要賣點，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. 鞋類產品銷售相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構對鞋類產品的銷售目標及經營策略</li> <li>• 瞭解鞋類的市場潮流趨勢及發展潛力</li> <li>• 掌握市場學及營銷方面的專門知識</li> <li>• 掌握機構所經營鞋類產品的個別特性，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：品牌 / 設計師名氣、外觀、物料、質地或價錢等</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>• 掌握機構所經營鞋類產品的賣點，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在同類產品中的檔次</li> <li>• 用料 ( 皮革、防水料等 )</li> <li>• 鞋的功能及特色，如：舒適度、防滑功能、矯正足部姿勢、加強護理足部</li> <li>• 鞋類設計，如：款式、形式、形狀、顏色、潮流趨勢等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解政府對銷售鞋類產品相關法例要求及規管守則</li> </ul> <p>2. 掌握產品特性及賣點</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析影響鞋類產品銷售方法的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> <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>• 潮流動向</li> <li>• 季節因素</li> </ul> </li> <li>• 訂立鞋類產品的賣點，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用市場學的專門知識，掌握機構經營的鞋類產品的特色</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>• 為鞋類產品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鞋類產品的好處，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，確保宣傳鞋類產品的特性及賣點時，不作誇大失實的宣傳</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠分析及掌握機構鞋類產品的特性及賣點；及</p> <p>能夠針對機構經營的鞋類之主要賣點，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。</p>
備註	