

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	預測產品銷售表現
編號	105061L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責產品推廣及庫存管理的人員。這能力的應用需具備分析、評估及整合資料的能力。能夠預測產品銷售表現，從而制定業務計劃流程，提升銷售額。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 預測產品銷售表現相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解預測產品銷售表現對機構的重要性，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 增加現金流 • 控制庫存 • 分析銷售模式及趨勢 • 對目標顧客及機構產品作深入瞭解 • 掌握預測產品銷售表現所需的資料，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 過往及現時的产品銷售報告 • 過往及現時的产品庫存紀錄 • 競爭對手的相關資料 • 零售市場分析 • 客戶調查 • 過往的預測報告 • 瞭解各種預測方法及技巧，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 市場因素指數 • 連鎖比率法(Chain ratio method) • 整體市場需求 • 瞭解影響產品銷售表現預測準確性的因素 <p>2. 預測產品銷售表現</p> <ul style="list-style-type: none"> • 執行產品銷售表現預測的前期工作 <ul style="list-style-type: none"> • 確定預測期(如短期、中期、長期) • 搜集資料，包括：內部及外部 • 分析影響預測準確性的因素，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 業務的季節性 • 政治事件 • 消費者收入 • 季節、氣候變化 • 經濟環境變化等 • 進行產品銷售表現預測 <ul style="list-style-type: none"> • 整合及分析所搜集的資料，預測零售市場營運及發展趨勢和影響 • 運用定量及定性分析技巧，預測機構的產品銷售表現 • 按照機構既定的標準，編寫產品銷售預測報告 • 定期分析及比對實際與預測銷售表現的落差及其原因，並記錄相關資料，以作日後參考之用 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在預測銷售表現時，確保報告內容的準確性及真實性
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠運用合適的預測方法及技巧，搜集及分析相關資料，預測產品銷售的表現，協助制定銷售計劃策略；及</p> <p>能夠分析銷售表現預測與實際銷售表現的差距和原因，並因應需要，調整銷售計劃。</p>
備註	