

## 零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「資訊科技」職能範疇

名稱	管理網上銷售系統
編號	105094L3
應用範圍	此能力單元適用於負責網上營銷服務之員工。具此能力者，能夠運用各種資訊科技應用軟件以支援及提高工作效益，並能因應機構的網上銷售政策及環境需要，管理網上銷售系統，並定期進行監察及檢討，確保銷售系統的準確性及適時性。
級別	3
學分	3 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 網上營銷服務系統知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構的網上銷售政策、策略</li> <li>• 瞭解所屬機構的網上銷售系統功能、特性、配置、優劣點等</li> <li>• 瞭解網上銷售系統的重要設定，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 顧客群、供應鏈</li> <li>• 網上推廣</li> <li>• 網上商品目錄</li> <li>• 網上訂購及付款</li> <li>• 網絡保安系統</li> </ul> </li> <li>• 認識網上銷售系統所需備份、業務持續性的要素及潛在風險、</li> <li>• 瞭解網上營銷的相關法例要求，如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 個人資料(私隱)條例</li> <li>• 版權條例</li> <li>• 非應邀電子訊息條例</li> <li>• 電子交易條例</li> <li>• 資訊保安</li> </ul> </li> <li>• 瞭解資訊科技項目管理理論及技巧</li> </ul> <p>2. 管理網上銷售系統</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 配合機構的網上銷售策略及營商環境需要，選擇合適的網上銷售系統及訂定準確的財務預算(包括軟硬件、宣傳及訓練等經費)，引入先進的網上銷售系統</li> <li>• 因應機構的網上銷售策略及相關法例要求，制定及實行合適的顧客交易程序及付款手續</li> <li>• 清楚釐定顧客、供應商及賣家等網絡系統登入權限及介面，以加強系統保安</li> <li>• 因應相關法例要求，並配合機構的銷售策略，制定網絡銷售保安政策及程序，以防範惡意程式、仿冒詐騙攻擊、廣告軟件等</li> <li>• 準確保存各類型電子交易紀錄，包括：電郵、話音、聊天室等</li> <li>• 制定機構的網上銷售系統監察及維修程序，定期監察相關系統狀況、銷售項目內容、網上推廣活動等；並能因應需要進行復修及更新工作，以確保系統內容及定價的準確性及適時性</li> <li>• 定期檢討網上營銷系統，以確保系統符合機構營運需要</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 以專業態度，防止濫用電子商貿平台進行虛假/非法行為</li> <li>• 嚴格遵守網上營銷的相關法例要求</li> </ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠按照機構的網上營銷策略及系統特性，制定合適的網上銷售程序；及 能夠定期監察、檢討及更新銷售系統資訊，以確保網絡內容(銷售項目、價目等)的真確性及適時性。
備註	