

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	掌握產品特性及賣點 (食品/酒類/煙草)
編號	105715L4
應用範圍	此能力單元適用於零售行業的管理階層員工。這能力應用涉及分析和判斷能力。能夠針對機構所經營的食品、酒類及煙草產品之主要特性及賣點，為銷售計劃提供創新、針對消費者心態及目標等方面的意見，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. 食品/酒類/煙草產品銷售相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構對食品/酒類/煙草等產品的銷售目標及經營策略 • 瞭解該等產品在市場上的最新動態及發展潛力 • 掌握市場學及營銷方面的專門知識 • 掌握機構所經營食品/酒類/煙草產品的個別特性，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 產品的質素 • 產品吸引顧客之處，如外觀、味道或其他因素 • 產品的儲存方式及保質期 • 產品目標顧客的特徵，如：年齡、性別及忠誠度等 • 掌握機構所經營食品/酒類/煙草產品的個別賣點，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 在同類產品中的檔次 • 是否屬於獨家供應 • 產品的實際功效 • 產品的增值潛力 • 顧客享用該等產品時所帶來在形象或身份方面的提升 • 瞭解政府及監管機構對銷售食品/酒類/煙草等產品相關的法例要求及規管守則，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 安全方面的要求 (如食品的衛生及安全) • 原材料方面的規限 (如煙草的尼古丁及焦油含量，酒類的酒精含量等) • 其他要求 (如酒類及煙草的顧客年齡限制) 等 <p>2. 掌握產品特性及賣點(食品/酒類/煙草)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析影響食品/酒類/煙草等產品銷售方法的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 產品的賣點、價錢等 • 機構對該等產品的既定營銷策略 • 市場最新的發展及需求 • 政府或監管機構對相關產品的最新法定要求等 • 確立食品/酒類/煙草產品的賣點，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 運用市場學的專門知識，掌握機構經營的食品/酒類/煙草產品的特色 • 為個別產品打造獨特的形象及主要的賣點 • 考慮該等產品的競爭力及市場定位，建議合適的行銷方法 • 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"> • 訂立營銷方向，確保能表達產品賣點及價值 • 制定宣傳物品的設計，確保能表達及突出既定的賣點 • 確保銷售計劃能針對消費者心態和目標顧客群的需要，並具創意 • 為食品/酒類/煙草等產品的銷售工作提供意見，支援新產品的發佈及銷售 • 向目標顧客群展示購買機構食品、酒類及煙草等產品的好處，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 來貨的質素、可靠性及穩定性等 • 完善的銷售配套服務 • 完善的售後服務等 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 以專業態度，確保宣傳食品/酒類/煙草等產品特性及賣點時，遵從相關的法例及規管要求

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食品／酒類／煙草等產品的特性及賣點；及 能夠針對機構所經營的食品、酒類及煙草產品之主要特性及賣點，為銷售計劃提供創新、迎合消費者心態及需求的意見，以配合機構零售業務的發展。
備註	