

## 零售業 《能力標準說明》 能力單元

### 「顧客服務」職能範疇

名稱	管理神秘顧客活動
編號	107132L4
應用範圍	管理零售神秘顧客活動，從而掌握實際的顧客服務表現，進一步實踐及提高整體服務水平，協助電商零售發展。
級別	4
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 神秘顧客活動知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解企業既定的顧客關係策略</li> <li>● 瞭解企業既定的銷售目標及策略</li> <li>● 瞭解神秘顧客設立的主要目的，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 通過員工服務質素的評核，改善企業之零售業務</li> <li>● 表揚服務出眾的零售店舖及網站的相關傑出員工</li> <li>● 提供資訊以進一步提升企業的顧客服務</li> </ul> </li> <li>● 瞭解提供神秘顧客計劃服務的組織，以及參與計劃的指引、義務及權利等</li> <li>● 瞭解神秘顧客計劃的一般評審標準，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 線上及線下的購物環境</li> <li>● 線上及線下的購物體驗</li> <li>● 線上及線下的交易完成的過程等</li> </ul> </li> <li>● 掌握閱讀神秘顧客計劃評審調查結果重點資料之技巧</li> </ul> <p>2. 管理神秘顧客活動</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 根據企業既定的顧客關係及銷售策略，決定神秘顧客計劃是否適用於企業的零售業務，以及參與的程度</li> <li>● 與提供神秘顧客計劃活動的組織協調，定出參加計劃的具體安排，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 決定企業的實際零售組別</li> <li>● 神秘顧客的探訪週期及次數</li> <li>● 參與計劃的時間表，如全年期數</li> </ul> </li> <li>● 管理神秘顧客計劃活動的細節及協商評審的準則，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 購物環境(線下) <ul style="list-style-type: none"> <li>● 服務員工的儀表</li> <li>● 店舖管理</li> </ul> </li> <li>● 購物體驗(線上及線下) <ul style="list-style-type: none"> <li>● 服務員工的協助</li> <li>● 對銷售商品/服務的知識</li> <li>● 服務員工的態度及主動性</li> <li>● 商品/服務存貨及價目資料</li> </ul> </li> <li>● 交易完成之過程(線上及線下) <ul style="list-style-type: none"> <li>● 收銀服務</li> <li>● 客人離去</li> <li>● 售後服務</li> <li>● 團隊精神等</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● 審閱神秘顧客計劃完成後的調查報告，並向上級提交改善的措施，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業的整體表現，總結及資料數據</li> <li>● 企業與所屬組別公司之表現比較</li> <li>● 企業與整體零售行業公司之表現比較</li> <li>● 零售行業趨勢分析</li> <li>● 企業之服務趨勢，包括每項評審準則之表現趨勢</li> <li>● 建議的嘉許行動等</li> </ul> </li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 在管理神秘顧客活動時，堅持以顧客為中心的服務態度</li> <li>● 尊重神秘顧客計劃調查報告的客觀事實，不作隱瞞或欺騙的行為</li> </ul>

## 零售業 《能力標準說明》 能力單元

### 「顧客服務」職能範疇

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"><li>• 能夠妥善管理企業參與的零售神秘顧客活動，從而掌握企業實際的顧客服務表現，以提高電商零售服務水平</li></ul>
備註	