

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇

名稱	管理網上零售品牌
編號	111261L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責網上零售管理的人員。從業員能夠管理網上零售品牌，從而建立良好的機構形象及提高銷售額。
級別	5
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 評估網上零售品牌相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解機構整體零售品牌推廣及銷售策略 ● 瞭解影響顧客網上購物的習慣，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 產品特徵（如：價格、獨特性、實用性、功能） ○ 購物方便 ○ 網上購物的優缺點 ○ 消費文化及消費對象 ● 瞭解零售業相關知識，如：市場環境因素、網上零售及電子商貿、市場發展趨勢、消費者心理、競爭者行為、市場特性等 ● 瞭解政府對網上品牌持有人及零售環境的監管和法例要求 ● 評估各種推廣零售品牌的網上渠道及系統，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 搜索引擎（如：Yahoo、Google） ○ 社交網絡（如：Twitter、臉書、微博） ○ 網上視頻（如：YouTube、TikTok） ○ 公司網站、入門網站 ○ 手機網絡 <p>2. 管理網上零售品牌</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 於推廣網上零售品牌前進行前期研究工作，以確定影響品牌推廣成效的各種因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 消費者期望（如：對個人品牌形象、產品定位） <ul style="list-style-type: none"> ▪ 方便 ▪ 快捷 ▪ 價錢比街舖便宜 ○ 吸引、鼓勵消費者進行網上購物的因素 ○ 加強品牌價值的網站功能 ○ 現存用戶的個人資料 ○ 消費者對網上零售產品的要求（如：價格、獨家優惠、送貨上門速度） ○ 吸引消費者進行網上購物的方法 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 網上宣傳 ▪ 獨家網上優惠 ● 掌握產品品牌建立的元素，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 品牌形象 ○ 品牌定位

零售業《能力標準說明》能力單元

「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none">○ 品牌價值● 評估市場環境因素，綜合運用網上及品牌管理策略，以瞭解消費者的購物體驗● 確定適當的網上零售系統及渠道，為機構網上零售品牌帶來最大的成效（如：團購銷售管理）● 評估利用網上零售的影響，並制定相關銷售策略● 制定網上零售品牌的實施計劃及表現監察機制● 定期監察及檢討零售品牌計劃的實施情況及成效，確保能實現機構既定的目標 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none">● 確保機構的網上零售品牌符合本地及國際相關法例要求
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">● 能夠執行產品品牌的前期開發研究工作，以確定最合適的網上零售系統及渠道，以達致推廣機構品牌的目的；● 定期監察及檢討網上零售品牌推廣活動，確保所實施的網上銷售及推廣活動符合機構的營運政策，並能為機構塑造最佳的網上零售品牌形象；及● 能夠提升機構零售品牌的網上知名度和掌握網上銷售情況以及顧客的反應。
備註	此乃能力單元105062L5的更新版