

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「店舖營運」職能範疇

名稱	執行商品陳列
編號	111357L3
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責商品陳列的人員。從業員能夠陳列/展示好零售店舖的商品，以吸引顧客的注意及方便顧客選購。
級別	3
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解商品陳列相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解機構商品推廣及陳列/展示的策略 ● 瞭解商品展示的目的 (如：增加客流量、推廣新產品、刺激購買慾促成交易、專題推廣) ● 瞭解各種商品陳列手法、效果及技巧 (如：重點式、場景式、促銷式) ● 瞭解進行商品展示需考慮的因素，包括：商店形象、店舖環境、店內裝潢、產品特性、商品種類、季節性等 ● 瞭解競爭對手的商品陳列特色 ● 認識各種展示設備的用途、特點及使用方法 (如：陳列架、電子相架、展銷地台、陳列塑膠籃) ● 認識職業安全健康相關的法例要求 <p>2. 執行商品陳列</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 與相關部門確定商品陳列/展示計劃的細節，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 陳列目的、設計主題 ○ 燈光、電源及音響設備的裝置要求 ○ 商品類型、特質 ○ 開支預算 ● 於進行商品陳列/展示前，索取店舖資料作為參考，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 平面圖、空間比例 ○ 目標顧客群資料 ○ 店舖裝潢、貨架、照明、陳列及傢俱 ○ 工作區資料 ● 根據機構整體銷售及商品推廣策略，執行商品陳列，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 制定陳列設計計劃 ○ 確定陳列主題，如：商業化、生活化、個性化等 ○ 確定合適的陳列位置及空間 ○ 安排及裝置合適的陳列設備 ○ 確保商品標價及標籤正確 ○ 定期安排促銷商品上架 ○ 陳列宣傳海報及宣傳小冊子 ● 定期檢視陳列品，確保其狀況良好，並因應需要作出更換 ● 檢討商品陳列的成效，並完成報告及向上級匯報

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「店舖營運」職能範疇

	<p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none">• 執行商品陳列時，要遵從《職業安全及健康條例》• 商品陳列可吸引顧客及刺激顧客購買慾，提高零售店舖銷售額
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none">• 能夠運用商品陳列知識及技巧，配合機構的市場推廣及銷售策略，執行商品陳列，以實現既定的陳列目的；• 定期檢討商品陳列計劃的成效，並檢視陳列品的狀況，並按需要更換有關商品；及• 能夠帶領及監督員工按照機構指引執行各項陳列工作，需要時提供指導及培訓。
備註	<p>此乃能力單元105140L3的更新版</p>