

**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	制定品牌推廣及多渠道銷售管理策略
編號	111259L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責制定品牌推廣及多渠道銷售管理策略的人員。從業員能夠根據機構業務的發展方向，制定品牌推廣及多渠道銷售管理策略，以提升機構的品牌形象，提高銷售額。
級別	5
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解品牌形象的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握機構的整體品牌形象及多渠道銷售管理策略</li> <li>● 瞭解機構建立產品品牌的目標及目的</li> <li>● 瞭解各種建立品牌的途徑、類型等（如：自創品牌、代理、分銷、收購品牌）</li> <li>● 掌握各種推廣品牌的方法、媒體及其特點，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 網絡媒體 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 公域流量（如：Instagram、HKTV Mall、淘寶）</li> <li>▪ 私域流量（如：自媒體、用戶群等可與用戶連接的平台或渠道）</li> </ul> </li> <li>○ 傳統廣告（如：電視、報紙、雜誌）</li> <li>○ 店鋪櫥窗設計、海報、商品展示設計等</li> </ul> </li> <li>● 掌握整體零售業的現況及發展，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 市場發展趨勢</li> <li>○ 消費者心理</li> <li>○ 競爭者的經營方式</li> <li>○ 同類型產品的特性及表現</li> <li>○ 整體營商環境等</li> </ul> </li> <li>● 瞭解機構產品的功能、特性、優劣點等</li> <li>● 掌握各種分析技巧及方法（如：強弱機危、PESTEL（政治、經濟、社會、技術、環境及法律因素）分析）</li> <li>● 瞭解政府及業界對品牌認證計劃及相關要求（如：知識產權、香港製造標識計劃）</li> </ul> <p>2. 制定品牌推廣及多渠道銷售管理策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 制定建立品牌的目標及目的（如：新、現有產品）</li> <li>● 分析零售市場的發展趨勢及經濟環境狀況</li> <li>● 收集及分析市場環境資料，以確定目標市場佔有率</li> <li>● 評估及分析顧客對產品品牌的態度及觀念</li> <li>● 分析產品品牌的市場定位</li> <li>● 檢討及分析過往市場推廣活動的成效，並提出改善建議</li> <li>● 評估及分析各種市場推廣媒體的功效及適用性，選擇合適的媒體進行品牌推廣宣傳</li> <li>● 制定新的品牌策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 提高品牌的知名度</li> <li>○ 增加銷售渠道</li> <li>○ 加強宣傳及推廣活動</li> </ul> </li> </ul>

## 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"><li>• 制定品牌持續發展策略</li><li>• 確保所制定的品牌策略符合機構整體的形象及發展需要</li><li>• 定期檢討品牌推廣策略的成效，並因應需要加以優化</li></ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 在制定機構品牌策略時，要尊重知識產權，避免發生侵權行為</li></ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"><li>• 能夠配合機構的業務發展方針，制定品牌推廣及多渠道銷售管理策略，以提升產品及機構的品牌形象；及</li><li>• 能夠定時檢討品牌推廣及多渠道銷售管理策略的成效，並按需要加以調整。</li></ul>
備註	此乃能力單元105060L5的更新版。名稱作出修訂。