

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	制定貨品定價策略
編號	111263L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業內的管理層人員。從業員能夠制定具競爭效益的貨品定價策略，以發展機構的零售業務及提高競爭能力。
級別	5
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 評估產品定價相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解機構的整體營商策略 ● 瞭解機構不同的細分市場及貨品成交額 ● 評估機構貨品重要的資料及數據，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 貨品的來源地，屬單一或有多方面的來源 ○ 貨品的供應量可否隨時調節 ○ 顧客對貨品的需求有否季節性的起伏 ○ 顧客對貨品價格彈性方面的反應及敏感度 ○ 貨品價格的變化對機構整體盈利的影響等 ● 瞭解機構貨品所面對的競爭環境 ● 掌握制定貨品定價策略的程序 ● 瞭解政府法例對貨品定價方面的監管（如：競爭法） <p>2. 制定貨品定價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據不同的細分市場及成交額，制定貨品定價策略 ● 分析不同的顧客群的消費能力，以訂立合適的貨品價格範圍 ● 評估競爭對手的貨品，以制定合適的定價，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 市場推廣計劃 ○ 銷售額 ○ 貨品之特性 ● 諮詢機構高層業務管理人員，確定合適的定價政策 ● 與機構內的精算師或專責數據分析的同事合作，決定有關個別貨品利率及回報方面的結構 ● 為各類貨品作出最終的定價 ● 透過有效通訊渠道，向各級員工通報所制定/修訂的貨品定價策略 ● 檢討貨品的價格，並因應市場的需求/反應，在有需要時改善及重設價格定位，以增加銷售額 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 所制定的貨品定價策略具競爭力，並促進零售業務的發展
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"> ● 能夠為機構制定具競爭力的貨品定價策略；及 ● 能夠檢討機構的貨定價策略，並因應市場的需求或反應，而提出改善建議。

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

備註	此乃能力單元105065L5的更新版
----	--------------------