

旅遊業 《能力標準說明》 能力單元

「旅遊諮詢及銷售」職能範疇

名稱	分析銷售數據和銷售策略
編號	110641L4
應用範圍	該能力的應用涉及分析和評估能力。具此能力者，能夠比較公司的營運數據與銷售策略，對整體銷售方案提出優化建議。
級別	4
學分	4（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 搜集公司的營運數據及銷售策略的資料</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解公司現行的銷售策略 <ul style="list-style-type: none"> ○ 從市場部搜集銷售策略的資料（按過去某特定時段） ○ 計算每項銷售策略的資源投放數據 ● 瞭解公司旅遊產品的銷售狀況 <ul style="list-style-type: none"> ○ 從營業部及財務部搜集銷售數據（按每日、每週及每月） <p>2. 比較公司的營運數據與銷售策略，對整體銷售方案提出優化建議</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析銷售數據（按旅遊產品、數量、營業額及銷售渠道） ● 比較各銷售策略的成效，包括：媒體廣告、優惠政策、會員制度及其他宣傳方法等 ● 評估網上瀏覽量與銷售量不成比例的原因 ● 根據數據分析結果，提出優化公司整體銷售方案的建議 <p>3. 展示專業能力及態度</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 持續地檢視銷售策略的成效，以增加市場佔有率
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 搜集公司的營運數據及銷售策略的資料；及 ● 比較營運數據與銷售策略，提出優化公司整體銷售方案的建議
備註	