

## 鐘錶業 《能力標準說明》 能力單元

### 「品牌管理」職能範疇

名稱	制定品牌銷售策略
編號	104954L5
應用範圍	此能力單元適用於時計產品的品牌建立或營銷相關工作。具此能力者，能夠制定品牌銷售策略，以達到銷售的目的。
級別	5
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解品牌銷售相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構的品牌和營銷策略</li> <li>• 瞭解品牌銷售的目的和目標</li> <li>• 瞭解各種品牌銷售渠道，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 網上媒體</li> <li>• 傳統的廣告媒體等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解鐘錶的發展趨勢、消費者心理、競爭對手和產品性能等</li> <li>• 瞭解品牌產品的特點、功能和優勝之處</li> </ul> <p>2.制定品牌銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 設定品牌銷售的目的和目標</li> <li>• 分析鐘錶市場和經濟狀況</li> <li>• 收集和分析市場信息，以確定市場佔有率</li> <li>• 分析顧客對時計品牌產品的態度和觀感</li> <li>• 分析品牌定位在市場趨勢</li> <li>• 分析過去的營銷活動及銷售渠道的成效，提出改善措施</li> <li>• 分析過去的營銷渠道的成效</li> <li>• 確立品牌新的銷售策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 提高品牌知名度</li> <li>• 增加銷售的渠道</li> <li>• 加強推廣 / 廣告活動</li> </ul> </li> <li>• 定期檢討品牌銷售策略的成效，在需要時作出調整</li> </ul> <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在品牌銷售活動及廣告內容不可涉及歧視字眼，避免觸犯歧視相關條例，例如：《性別歧視條例》、《殘疾歧視條例》及《種族歧視條例》</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠配合機構整體的品牌形象，制定品牌銷售策略；及</p> <p>(ii)能夠檢討銷售策略的成效，並能提出改善措施。</p>
備註	