

## 鐘錶業 《能力標準說明》 能力單元

### 「推廣銷售」職能範疇

|      |  |
|------|--|
| 名稱   | 制定市場推廣計劃   |
| 編號   | 104918L4   |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠運用市場學理論，探討市場導向，分析及評估最新市場資料，制定時計產品市場推廣計劃。  |
| 級別   | 4  |
| 學分   | 6 ( 僅供參考 )   |
| 能力   | <p>表現要求</p> <p>1.瞭解市場推廣理論</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 明白市場導向理論，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場營銷組合的應用</li> <li>• 消費品和工商業市場</li> <li>• 消費者的心理</li> <li>• 時計產品的主導機構</li> </ul> </li> <li>• 明白營銷環境與市場劃分，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 時計產品分銷途徑</li> <li>• 銷售定價策略及方法</li> </ul> </li> <li>• 市場營銷宏觀、微觀環境給機構帶來的機會和威脅</li> </ul> <p>2.制定市場推廣計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析市場及目標顧客群之特性 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 決定目標顧客群外，要擴大市場，以吸引新顧客</li> <li>• 瞭解保留現有顧客及其好處，採用「關係市場營銷」</li> <li>• 瞭解顧客購買時計產品的動機，為時計產品賦以價值</li> </ul> </li> <li>• 掌握銷售趨勢分析 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解營業額上升或下跌原因 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 優質顧客服務宣傳及推廣</li> <li>• 個別商品</li> <li>• 貨品受歡迎程度</li> <li>• 員工積極推銷</li> <li>• 存貨管理</li> </ul> </li> <li>• 掌握相應管理 / 銷售策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握店內推廣重點</li> <li>• 掌握商品展示應用</li> <li>• 掌握人手安排</li> <li>• 掌握存貨管理</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• 制定具體的市場推廣計劃，以配合機構的市場發展、業務預算及策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握推廣及保銷工具，建議推廣組合</li> <li>• 瞭解展銷會之功能</li> <li>• 培訓下屬，以提高他們銷售時計產品的技巧</li> </ul> </li> </ul> <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場推廣活動或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> <li>• 於市場推廣活動期間確保顧客獲取準確和足夠的資訊</li> </ul> |
| 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠運用市場學理論，探討市場導向，確定推廣宣傳目的；及</p> <p>(ii)能夠分析及評估最新市場資料，制定時計產品市場推廣計劃，以配合機構的業務發展。</p>  |
| 備註   |  |