

「樓面部專業技能」職能範疇

名稱	優化庫存與銷售策略
編號	WES_26（臨時編號）
應用範圍	此能力單元適用於食肆樓面部或酒吧的從業員。負責執行庫存管理與銷售策略之協同規劃與優化作業。
級別	4 級
學分	3（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>掌握庫存與銷售的策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>掌握庫存管理概念，實現多個目標，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>減少成本</li> <li>提高運營效率</li> <li>降低風險</li> <li>提升客戶滿意度</li> <li>支持業務持續增長</li> </ul> </li> <li>因應市場需求的變化，檢視及調整庫存管理方式，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>先進先出（FIFO）：有些商品效期短或具時效性，如生鮮食品或服飾，先進的商品先出貨可維持商品新鮮度、快速因應產業變化，避免商品變質腐壞或退流行</li> <li>後進先出（LIFO）：沒有效期的物品，但會根據消費者需求或其他因素影響價格，因此參照後進商品的成本管理商品庫存</li> <li>即時生產管理法（JIT）：有訂單再備貨和出貨，可降低倉儲壓力，但須有完善的時間控管避免無法及時拿到商品</li> <li>ABC 庫存管理法：依據營收比例將商品分為 ABC 類，等級 A 為貢獻度高的商品，依序為等級 B、等級 C，讓倉管人員能根據銷售狀況和業務現況調整庫存，預測需求並有效分配資源</li> </ul> </li> <li>以庫存周轉率、缺貨率、到期貨品比率及滯銷清單為核心指標，評估庫存狀態</li> </ul> </li> <li>監控並優化庫存與銷售策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>設計具競爭力之價格帶與套餐組合</li> <li>整合內外部資源，提升品牌曝光與銷售轉化效果</li> </ul> </li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以進銷存管理(Inventory Management)幫助預測和管理庫存需求，避免缺貨、超賣的狀況，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 透過系統化數據分析，持續提升銷售轉化率、降低缺貨情況並改善整體毛利表現</li> <li>○ 分析各品類之銷售貢獻、毛利排序及關聯銷售表現</li> <li>○ 強化開瓶管理、試飲計畫、破損與溢漏追蹤等環節</li> <li>○ 合理控制折扣頻率與幅度</li> <li>○ 確保整體毛利不受侵蝕</li> <li>○ 建立標準化減損作業程序</li> </ul> </li> </ul> <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 建立「監控—分析—決策—執行」之管理循環，實現營運效能持續提升</li> </ul>
評核指引	<p>綜合成效要求</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據分析銷售報告/情況，建議月度庫存。</li> <li>• 建議推廣方案並提供預期成效分析。</li> </ul>
備註	